

# المال والتجارة

AL MAL WALTEGARA

إلى أين نسير...

وإلى أين تأخذنا ديمقراطية الحزب الوطني

الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة  
والدفعات المقدمة في ظل أحكام القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

رسالة ماجستير ( الجزء الثانى )

تقويم استراتيجية إدارة العلاقة  
مع العملاء فى قطاع النقل الجوى المصرى

فهرس شامل لكافة الموضوعات التى تم نشرها عام ٢٠٠٥

مالية • اقتصادية • عامة • تصدر شهريا • العدد ٤٠ • شهر ديسمبر • ٢٠٠٥ • السعر جنيهان



تمثل

## شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة في هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكدها حجم وتنوع إنتاجها من الغزل وكذلك الإقبال المطرد الذي يلاقيه إنتاجها من هذه الغزول في أسواق العالم شرقاً وغرباً .

- والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السمكة - والمتوسطة - والرفيمة وكلها تتطابق وأرضي المواصفات العالمية .

- قطن ١٠٠ %

- الطرف المفتوح : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ ( O . E ) .

- الغزل الحلقي : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- ومن النمر الرفيمة : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ مشطبة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- خيوط الحياكة : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

- الخيوط المخلوطة :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية .

- خيوط الشانوهات بأنواعها المختلفة .

- الإكريلك :

وقد أضافت إلى إنتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطاً جديداً لإنتاج الآتي :

\* غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ متري إلى ٥٠ نورمال وهاي بالك نسيج أو تريكو بالانظام الصوفى .

\* غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠ / ٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوربا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم إنتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوربي - وباقي دول أوربا الغربية - وأسواق دول أوربا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة

الأمريكية - كندا - اليابان - تايوان - سوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقياً : شبينتكس .

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ ( ٠٤٨ )

المكتب :- الإسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٢٣٦

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : ( 048 ) 314100

# مجلة المال والتجارة

علمية - اقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهريا

العدد ٤٤٠ - ديسمبر ٢٠٠٥ م

نائب رئيس التحرير

أ. د. / كامل عمران

نائب رئيس التحرير

أ. د. / طلعت إسحق

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير

أحمد عاطف عبد الرحمن

## هيئة المحكمين

أ. د. سمير طوير  
أ. د. إبراهيم مهدى  
أ. د. صقر أحمد صقر  
أ. د. نشأت فهمي  
أ. د. عادل عبد الحميد عز  
أ. د. العشري حسين درويش  
أ. د. رضا العدل  
أ. د. نادية مكاوى  
أ. د. المعتز بالله جبر  
أ. د. محمد الزهار

أ. د. السيد عبده ناجي  
أ. د. محمد عثمان  
أ. د. أحمد فهمي جلال  
أ. د. فريد زين الدين  
أ. د. ثابت إدريس  
أ. د. عبد العزيز مخيمر  
الاقتصاد والإحصاء والتأمين  
أ. د. أحمد القندور  
أ. د. عبد اللطيف أبو العلا  
أ. د. حميدة زهران

## إدارة الأعمال

أ. د. محمد سعيد عبدالفتاح  
أ. د. حسن محمد خير الدين  
أ. د. شوقي حسين عبدالله  
أ. د. محمود صادق باززع  
أ. د. علي محمد عبدالوهاب  
أ. د. عبدالمنعم حياتي جنيد  
أ. د. عبد الحميد بهجت  
أ. د. محمد محمد إبراهيم  
أ. د. فتحى على محرم

## المحاسبة والضرائب

أ. د. عبدالمنعم محمود  
أ. د. منير محمود سالم  
أ. د. شوقي خاطر  
أ. د. عبدالمنعم عوض الله  
أ. د. محمود الناقى  
أ. د. أحمد حجاج  
أ. د. أحمد الحابري  
أ. د. منصور حامد

## في هذا العدد

صفحة

## كلمة العدد

- ٢ إلى أين نحن نسير وإلى أين تأخذنا ديمقراطية الحزب الوطني
- ٤ ملخص رسالة ماجستير «تقويم استراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء في قطاع النقل الجوي المصري»
- ٥ «دراسة ميدانية» [الجزء الثاني (٢)]
- ٦ الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة والدفعات المقدمة في ظل أحكام القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥
- ١٨ الدكتور / سمير سعد مرقص
- التقدير الذاتي كأساس لربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين بين التشريع والتطبيق
- ٣٧ في ظل القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥
- ٥٥ الدكتور / عادل التاي على القرناوى
- ٥٥ الناس والاقتصاد هل هذا ممكن
- ٥٦ الدكتور / عبد المجيد العبد
- القانون ... والاستثمار
- ٦١
- ٢٠٠٥
- ٢٠٠٥

القسم الأول خاص بنشر الأبحاث المحكمة وفقا لقواعد النشر العلمى المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل فى تخصصه

## ثمن النسخة

## الإشتراكات

جمهورية مصر العربية جنيهاً		
سوريا	٥٠ ل.س	ليبيا
لبنان	٢٥٠٠ ليرة	السودان
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر
الأردن	١ دينار	الكويت
السعودية	١٠ ريالات	دول الخليج
		١٠ دراهم

- الاشتراكات السنوية ٢٤ جنيهاً مصرياً داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكى فى جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة على العنوان أدناه
- الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة



# إلى أيه نحد نسير؟ وإلى أين تأخذنا ديمقراطية الحزب الوطنى؟

كلمة العدد

بقلم

محاسب

أحمد عاطف عبد الرحمن

رئيس مجلس الإدارة

\*\*\*\*\*

الانتخابية ؟

- (ج) العدالة مفقودة من مرشحي الحزب الحاكم أتاحت لهم كافة الوسائل وإمكانات الدولة سارع بتأييدهم بداية من رئيس الوزراء إلى الوزراء وهذا وحده يكفى لفقدان عنصر المساواة .
- (س) حدث تحول لبعض المرشحين مع تغيير صفتهم من عمال إلى فئات ومن فئات إلى عمال .
- (ج) فعلاً صدرت أحكام حسب معايير يعرفونها ولا نعرف ما هي حقيقة هذه المعايير التي يقيسون عليها العامل والفلاح تلك الطبقة التي فرضت نفسها على أكثر من نصف مقاعد أكبر وأقوى مجلس تشريعى فى

نتاج فوضى ومنابر وأنظمة شمولية سابقة .

■ (س) هل نبع الحزب الحاكم من قاعدة شعبية ؟

■ (ج) حزب بدأ من القمة وليس له قاعدة شعبية وكل من انضم إليه من ذوى المصالح والأهداف الشخصية .

■ (س) هل اتسمت الانتخابات بالحيادية والشفافية ؟

■ (ج) لم يكن هناك شفافية كاملة ولم نتخلص من الصناديق الخشبية السوداء فقد ثبت ضرورتها فى نجاح بعض الرموز الفاقدة لاشعبية .

■ (س) هل هناك عدالة فى التعامل فى العملية

- ما حدث ويحدث فى المعركة الانتخابية الجارية للوصول إلى عضوية مجلس الشعب مجلس ... يشرع ويقتن لمستقبل هذا الشعب .
- فى ظل سلبيات أدت إلى كثير من التساؤلات وقد عشنا وعاش معنا شعب مصر تجربة فريدة وجديدة علينا من ألوان الديمقراطية والتي لا نراها إلا فى الأنظمة ذات السطوة ... إن انتخابات يغيب عنها ٨٠% من شعب مصر مازال فى مقاعد المتفرجين ماذا نتوقع ؟
- (س) هل توجد حياة حزبية بالمعنى الذى نراه فى الدول الديمقراطية ؟
- (ج) لا يوجد نظام حزبي بل يوجد حزب واحد من

مصر من اختصاصه  
التشريع وسن القوانين مما  
أفقد العملية الانتخابية  
أهم مبدأ دستوري وهو  
المساواة بين جميع المواطنين  
دون تمييز أو تفرقة  
مصطنعة بين هذا وذاك  
تجمعهم أسرة واحدة مثل  
عائلة السادات فيها الفئات  
والفلاح ونجح الشقيقتان في  
دائرة تلا منوفية .

■ (س) هل يوجد سلبيات  
أخرى في العملية  
الانتخابية ؟

■ (ج) ١ - نعم لقد وضعت في  
إعلان نتيجة نجاح رموز  
عتيقة من الحزب الوطني  
في الصحافة في اليوم  
التالي إعلان حصول كل  
منهم على ٢٦ ألف و ٣٠  
ألف - تساءل الشارع  
المصري كيف تم تفريغ  
وحصر جميع الصناديق  
لهذا العدد في خلال  
ساعتين قبل طباعة الجريدة  
لتعلن الفوز والنجاح !!! إنها  
معجزات العصر .

٢ - إعلان سقوط رمز فاقد  
للشعبية ونجاح مرشح

مستقل ثم بعد ساعات  
تدخل صناديق لتغير وتتغير  
النتائج ويتحول الناجح  
لساقط والساقط لناجح .  
٣ - القيد الجماعي هذه  
ظاهرة لا يقدر عليها ولا  
يعرفها إلا الحزب الحاكم  
لأنها من صنعه ولا يعرفها  
باقي المرشحين .

٤ - البطاقة الدوارة أسلوب  
جديد لم نسمع عنه من قبل .  
٥ - توزيع الأموال من قبل  
مرشحي الحزب الحاكم ...  
من أين ٩٩ وما هذا التقاتل  
على الترشيح وعلى الإنفاق  
إلا إذا كان هناك عائد  
متوقع .

٦ - تشويه قوائم الانتخابات  
وخلق حالة من التوهان .  
٧ - استخدام جميع الوسائل  
والتجمعات والأجهزة الحكومية  
لصالح الحزب الوطني .

٨ - وقوف أجهزة الأمن في  
صالح مرشحي الحزب  
الوطني وترك السيطرة على  
الشارع الانتخابي للباطلية  
تتحكم في مسارها .

٩ - العامل الشخصي أساس  
الاختيار وليس برنامج

حزب أو سياسة حزب .  
١٠ - الأحزاب هولامية ليس  
لها قواعد أو جذور شعبية .  
١١ - فساد جداول الناخبين  
والقيد الجماعي .  
١٢ - تجاهل تنفيذ الأحكام القضائية .  
١٣ - سرية الفرز في غياب  
مندوبي المرشحين .

لا نعرف ولا يمكن لعامل أن  
يتصور مجلس تشريعي يتكون  
أعضاؤه حسبما أفرزت  
انتخابات عام ٢٠٠٥ من  
مظاهر غريبة نسمع عنها لأول  
مرة في الحياة النيابية من  
نواب نجحوا من خلال شراء  
الذمم - عمال وفلاحين منهم  
من يجهل القراءة والكتابة  
بلطجية لا يعرفون التعامل إلا  
من خلال السنج والسيوف  
والجنازير - وغيرها من  
أساليب غريبة على المجتمعات  
المتحضرة أو نصف متحضرة .  
من خلال هذا المجلس كيف  
نتصور كيف تكون صياغة  
القوانين والتشريعات التي  
سيصدرها هذا المجلس  
لتتحكم في مصير أمة لمدة  
خمس سنوات جديدة .

لله الله يا مصر



# تقويم استراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء

فى قطاع النقل الجوى المصرى « دراسة ميدانية »

الجزء الثانى

(٣)

المقدمة من / داليا عبدالعاطى محمد أبوزيد

كلية التجارة بالإسماعيلية - جامعة قناة السويس

CompuPlan (2003) وكانت بعنوان تطبيقات إدارة العلاقة مع العملاء Client Secure Recognition As Top-10 Implementer of CRM إلى إبراز أهم تطبيقات إدارة العلاقة مع العملاء ، وإبراز أهمية استخدام وسيلة الإعلان عبر شبكة الإنترنت ، وتوصلت الدراسة إلى خمس تطبيقات لتنفيذ إستراتيجية العلاقة مع العملاء وهى :  
- إعداد ميزانية محددة لإدارة العلاقة مع العملاء .  
- التنفيذ السريع لتطبيقات إدارة العلاقة مع العملاء .  
- تزويد المستخدم بوسيلة الاتصال ( الكمبيوتر ) .  
- دعم كلاً من المبيعات وخدمة العميل .  
- السماح لوكلاء البيع البعيدين أن يكون لديهم سلطات كافية وحرية التصرف .  
وتوصلت الدراسة إلى أن البيع عبر وسيلة دوت كوم والإعلان عبر الإنترنت وعمل برامج

وتقويض السلطة .  
- القياس المستمر لرضا العملاء وولائهم .  
- وجود أهداف واضحة ومكتوبة لعلاقات العملاء .  
- قياس تأثير الأنشطة التسويقية على ولاء عملاء المنظمة الرئيسيين  
- تحديد مجموعة العملاء الرئيسيين والمريحين للمنظمة .  
- الاعتماد على قاعدة بيانات العملاء فى تخطيط وتنفيذ نظم إدارة العلاقة .  
وبلاحظ أن هذه الدراسة قد تناولت أهمية وأهداف وتأثير تطبيق نظام إدارة العلاقة مع العملاء فى المنظمات مقارنة بالمنظمات التى لا تطبق هذا النظام ، والمزايا التى يمكن الحصول عليها من تطبيق نظام إدارة العلاقة مع العملاء فى المنظمة . ولكن هذه الدراسة لم تتناول مكونات ووسائل تطبيق إستراتيجية إدارة العلاقة مع عملاء المنظمة  
٥/٣/٣ : تهدف دراسة :

## استكمالاً لما سبق نشره

### فى العدد السابق

وتوصلت الدراسة إلى تحديد معوقات تطبيق نظام إدارة العلاقة مع العملاء ، العائق الأول هو كثرة الرجوع الدائم والمستمر إلى العديد من المديرين لاتخاذ قرارات خاصة بعلاقات العملاء ، والعائق الثانى هو عدم اهتمام الإدارة بنظم الحوافز وتقييم الأداء والدافعية ، كما أكدت الدراسة على أن المنظمات التى تطبق إستراتيجيات المحافظة على العملاء تستطيع المحافظة على العملاء والحصول على ولائهم مما يؤدي إلى زيادة معدلات المبيعات والأرباح .

كما توصلت الدراسة إلى أن تطبيق نظام إدارة علاقة مع العملاء يساعد أنشطة كثيرة فى المنظمة ومنها :

- تمكين العاملين فى حل المشكلات الخاصة بالعملاء

جاهزة خاصة بإدارة العلاقة مع العملاء هو الأسلوب الرائد والمستهدف حالياً .

وهذه الدراسة أظهرت أهمية الوسائل التكنولوجية مثل الإنترنت والبرامج الجاهزة على أساليب البيع والتسويق في الوقت الحالي كما وضعت تطبيقات لنظام إدارة العلاقة مع العملاء . ولكنها لم تركز على التعامل مع العملاء أو تقسيمهم إلى شرائح ولم تتطرق إلى تأثير هذه التطبيقات على السياق التنظيمي والإداري في المنظمة .

٦/٣/٣ : تهدف دراسة :

(2003), Daniel Thomas وهي بعنوان تغيير الإدارة ضروري لنجاح إدارة العلاقة مع العملاء Change management Is Crucial To CRM Success. إلى إظهار ضرورة تغيير أسلوب الإدارة داخل المنظمة وذلك من أجل تهيئة المنظمة لنظام إدارة العلاقة مع العملاء ، مما يؤدي إلى نجاح إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء . وأشارت تلك الدراسة إلى أنه يجب على الإدارة أن تخصص ٥٠ ٪ من ميزانية إدارة العلاقة مع العملاء على الأقل من أجل تغيير أساليب الإدارة ونتائجها ، وذلك باستخدام التدريب

مثلاً ، حيث أن العاملين يكونوا غير مدربين جيداً لمقابلة العملاء والتعامل معهم بشكل جيد يؤدي إلى تواصل العلاقة بينهم .

وقد ذكرت الدراسة أن الشركات ليس لديها الوسائل الكافية للتأكد من أن جهودها ذهبت للأشخاص المستهدفين ولهذا فهي في حاجة إلى تغيير أسلوب الإدارة .

كما أشارت الدراسة إلى أن أهم موقع للتكنولوجيا هو مراكز خدمة العملاء ، وهو المكان المناسب لها من أجل معرفة شكاوى العملاء وتقييم احتياجاتهم ومستوى الأعمال .

وأشارت الدراسة إلى أن عامل التكنولوجيا سيظل المفتاح الرئيسي في اكتساب ميزة تنافسية .

وفي استقصاء قامت به هذه الدراسة على ١٠٠ شركة أوروبية ، برهن هذا الاستقصاء على أن عامل اتحاد مديري التخطيط في الشركة لإدارة العلاقة مع العملاء هو عامل هام جداً في اكتساب ميزة تنافسية للخمس سنوات القادمة ، حيث تكون الخطط مطروحة أمام الجميع وتبادل المعلومات متاح بسهولة مما يؤدي إلى تحسيد الأهداف بدقة وخطوات إنجاز

وتحقيق هذه الأهداف .

وبالرغم من أن هذه الدراسة أكدت على أهمية عنصر تدريب العاملين في نجاح إدارة العلاقة مع العملاء ، وربطت بين تغيير أسلوب الإدارة وفاعلية نجاح إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء ولكنها لم تتطرق إلى عوامل هامة في أساليب الإدارة مثل ( المشاركة في اتخاذ القرار - تفويض السلطة للعاملين ) كما إنها لم تتناول تأثير تقسيم العملاء حسب قيمة وربحية كل عميل ، ولم تركز على استخدام تطبيقات التكنولوجيا الحديثة وتأثيرها على أسلوب الإدارة .

٧/٣/٣ : وتتناول دراسة :

(2004), Richard F. Gerson وهي بعنوان إدارة العلاقة مع العملاء البداية إلى علاقات العملاء الحميمة From CRM to CR & RM مفهوم إدارة العلاقة، والاحتفاظ بالعملاء في منظومة إدارة العلاقة مع العملاء، وتشير الدراسة إلى أن مفهوم بناء علاقة مع العملاء يشمل اقتراب من العملاء واستخدام البريد الإلكتروني، المنشورات، الإعلانات، سجلات الشراء، إعلانات بريدية .

وتؤكد الدراسة على أن ما قد

تراه المنظمة من عوامل مهمة فى تقديم خدماتها قد لا يراه العميل مهماً - وتشير الدراسة أن إدارة العملاء تبدأ بجمع البيانات الديموجرافية عن العملاء وأى معلومة أخرى مرتبطة به، وتحديد تواريخ الشراء والاتصال، ثم التفاعل مع العملاء والاستجابة لمطالباتهم فى الأوراق المناسبة، وإرسال إقادات عن الخدمات وبرامج التخفيض والجوائز الخاصة بالمنظمة إلى العميل، وكل ذلك فى محاولة للحصول على ولائهم. وتؤكد الدراسة على أن بناء علاقات مع العميل تساعد فى عمليات الاحتفاظ بالعملاء، كما تشير الدراسة أن ما يتم تطبيقه من قبل الشركات فى برامج إدارة العلاقة مع العملاء، ليست أكثر من إدارة للعملاء لأنها تكون مرتكزة على تحويل البيانات المجمعة إلى معلومات، بينما من المهم جداً هو إدارة العلاقة عن طريق تنمية علاقات شخصية مع العميل، كما أن بناء العلاقة يحقق رضا العملاء وهو أحد أهداف إدارة العلاقة مع العملاء، ولكن الدراسة تؤكد أن رضا العملاء ليس ضماناً للولاء أو الاحتفاظ بالعملاء . وتناولت الدراسة مفهوم إدارة

الاحتفاظ أو ارتداد العملاء كأحد أهداف إدارة العلاقة مع العملاء، حيث تبدأ عملية إدارة الاحتفاظ أو ارتداد العملاء بفهم لماذا العملاء يبقون أو ينصرفون عن المنظمة وهذا يتطلب جهوداً بيعية وخدمية، واتصال بسيط بالعملاء للترحيب بهم أو شكرهم على شراء سابق، وتشير الدراسة إلى أن الاحتفاظ بالعملاء الناجح يعتمد على معدل الشراء وحجم الشراء ويقصد بذلك أن تكرار تعامل العميل وارتفاع حجم تعاملاته مع منظمة الأعمال هو الدليل على نجاح المنظمة فى إدارة العلاقة معه وخاصة فى ظل استمرارية تعامل العميل برغم وجود منظمات منافسة أخرى أمامه .

### التعليق على الدراسات السابقة و تحديد الفجوة :

مما سبق ذكره فى الدراسات السابقة نجد أن هذه الدراسات قد تناولت إدارة العلاقة مع العملاء من وجهات نظر مختلفة ، فبعض هذه الدراسات رأت أنها أسلوب من أساليب تحسين الاتصال بالعملاء ، و أخرى رأت أنها أسلوب من أساليب التسويق ، و البعض رأى أنها استخدام

لوسائل التكنولوجيا فى تقديم الخدمة للعملاء ، و قامت بعض الدراسات بتحليل أسباب نجاح و فشل إدارة العلاقة مع العملاء فى بعض المنظمات التى حاولت توطيد علاقتها مع عملائها و قد حددت بعض المتغيرات الهامة فى إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء .

و لكن الفجوة التى توجد فى هذه الدراسات أنها لم تتطرق لإدارة العلاقة مع العملاء على أنها إستراتيجية متكاملة لها أسس و عناصر متحدة يجب أن تتفد كلها من أجل أن تتم بنجاح ، كما أنها يجب أن تتفد فى الوقت والأسلوب المناسب لكل منظمة .

كما أنه هناك قصور فى الدراسات العربية التى تناولت إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء فى قطاع النقل الجوى المصرى ، فمعظم هذه الدراسات تناولت أساليب تحسين جودة الخدمات المقدمة للعميل و قد غفل الكثير منها أنه لكى يتم تحسين جودة الخدمة يجب أن يقوم هذا التحسين على أساس التعرف على رغبات و احتياجات العملاء الحقيقية (الكامنة و المعلنه) و حتى يتم هذا بشكل سليم فيجب على المنظمة أن تتقرب من عملائها



و تدير العلاقة معهم .

كما أن الدراسات الأجنبية المشار إليها في الدراسات السابقة قد تمت في بيئة مغايرة للبيئة التي تتناولها الباحثة في هذه الدراسة مما يجعل من الضروري توخي الحظر عند الاستفادة من نتائج أو توصيات هذه الدراسات .

لذلك فإن هذه الدراسة تتميز عن الدراسات السابقة في الآتي :

- تناول عناصر إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء بشكل متكامل .

- تحديد المعوقات التي تعوق تنفيذ إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء من أجل التغلب عليها .

- تحديد العناصر الفعلية التي يحتاج قطاع النقل الجوي إلى تطبيقها في محافظة البحر الأحمر من أجل تقويم إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء .

## الفصل الرابع منهجية الدراسة

١/٤ : فروض الدراسة :

تقوم الدراسة الحالية على فروض رئيسية تم تحديدها بعد الرجوع إلى أهداف البحث ، و بعض الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع

البحث ، و تم صياغة هذه الفروض في صورة فرض العدم على النحو التالي :

الفرض الأول :

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه أهمية تصنيف العملاء فى إدارة العلاقة " .

الفرض الثانى :

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه أهمية أساليب التعامل وإدارة العلاقة مع شرائح العملاء المختلفين " .  
وينقسم هذا الفرض الرئيسى إلى عدة فروض فرعية كالآتى :-

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه أهمية أساليب التعامل وإدارة العلاقة مع شريحة العملاء الأكثر قيمة " .

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه أهمية أساليب التعامل وإدارة العلاقة مع شريحة العملاء الأكثر نمواً " .

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه أهمية أساليب التعامل وإدارة العلاقة مع شريحة العملاء الأقل من الصفر " .

الفرض الثالث :

" لا توجد علاقة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه الثقافة التنظيمية فى إدارة العلاقة مع العملاء " .

الفرض الرابع :

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم و مسئولى شركة مصر للطيران تجاه تطبيق الأنظمة والأدوات التكنولوجية الحديثة فى إدارة العلاقة مع العملاء " .

الفرض الخامس :

" لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى شركة مصر للطيران ومسئولى هيئة التشغيل السياحى تجاه أهمية دعم القطاع السياحى لعلاقات العملاء فى قطاع الطيران " .

٢/٤ : مجتمع الدراسة

يمكن تعريف مجتمع الدراسة على أنه جميع المفردات التي تتوافر فيها الخصائص

الفئتين تجاه المتغيرات المطلوب اختبارها، ويستخدم عادة اختبار مان ويتنى LAMC البيانات الاسمية والرتبية وفى حالة العينات الصغيرة وغير المتساوية، ويتم حساب قيمة (U) باستخدام الصيغ الرياضية التالية لكل فئة .

**ب - معال الارتباط لسبيرمان (رو)**

Spearman Rank Order correlation Coefficient (Rho)

ويستخدم هذا الاختبار لاختيار العلاقة بين متغيرين يمكن قياسهما على الأقل بمستوى القياس الترتيبى، ومن ثم فإن الأشياء أو الأفراد التى تحت الاختبار ربما يتم ترتيبها فى سلسلتين مختلفتين .

### الفصل الخامس

#### تحليل نتائج الدراسة الميدانية

جدول رقم ( ٥ - ١ )

معدلات استجابة مجتمع الدراسة

البيانات	مديرى الإدارة العليا فى مطارى الفرقة ومرسى علم	مديرى الإدارة العليا فى شركة مصر للطيران	ممثلو الهيئة المصرية للتنشيط السياحى	الإجمالى
عدد القوائم الموزعة	١١	٩	٦	٢٦
عدد القوائم المجابة	٨	٧	٥	٢٠
النسبة	% ٧٢,٧	% ٧٧,٧	% ٨٣,٣	٧٦,٩٢

المصدر : من إعداد الباحثة بالاستعانة بإحصاءات وزارة الطيران المدنى

ووزارة السياحة ٢٠٠٥ .

الحاسب الآلى بالاعتماد على برنامج SPSS لتفريغ البيانات وجدولتها وإجراء التحليل الإحصائى المناسب لتحليل البيانات والتأكد من صحة الفروض السابق ذكرها وهذه الأساليب هى :

**أ - اختبار مان ويتنى يو لعينات صغيرة الحجم وغير متساوية**

The Mann - Whitney U Test (For small samples & unequal وهو اختبار إحصائى غير معمل (Non-Parametric) مقابل لاختبار (t) أو (ت) المعملى ويستخدم هذا الاختبار للمقارنة بين عينتين أو فئتين مستقلتين وغير متساويتين، وذلك لتحديد معنوية الفروق بين تلك

المطلوب دراساتها، وبالتالي فإن مجتمع هذه الدراسة يتكون من مسئولى النقل الجوى بمحافظة البحر الأحمر فى كلاً من :

- مطار الفردقة الدولى ومطار مرسى علم الدولى .

- شركة مصر للطيران المتعاملة مع مطارى الفردقة ومرسى علم .

- كما اشتمل مجتمع البحث على المسئولين فى هيئة التنشيط السياحى .

وينقسم مجتمع الدراسة إلى ثلاث فئات :

**الفئة الأولى :** وتشمل مديرى إدارة خدمة العملاء، وإدارة التسويق، وإدارة تكنولوجيا المعلومات فى مطارى الفردقة الدولى، ومطار مرسى علم الدولى و يبلغ عددهم ١١ مفردة (حصر شامل).

**الفئة الثانية :** شملت الفئة الثانية فئة مديرى الإدارة العليا فى شركة مصر للطيران (القطاع التجارى ) و يبلغ عددهم ٩ مفردات (حصر شامل).

**الفئة الثالثة :** وتشمل أعضاء الإدارة العليا لقطاعات الهيئة المصرية العامة للتنشيط السياحى، و يبلغ عددهم ٦ مفردات ( حصر شامل ) .

٧/٤ أساليب التحليل الإحصائى : اعتمدت الباحثة بعد الانتهاء من جمع البيانات على

• نتائج الفرض الأول :

جدول رقم ( ٢ - ٥ )

نتائج ملخص إجراءات اختبار مان ويتنى (U)

لاختبار معنوية الفروق بين آراء مديري الإدارة العليا في كل من ( مطاري الفردقة ومرسى علم ) و ( شركة مصر للطيران ) تجاه درجة الأهمية لتصنيف العملاء.

عناصر التصنيف		البيان	
		أهمية تصنيف العملاء لمديري الإدارة العليا في مطاري الفردقة ومرسى علم	أهمية تصنيف العملاء لمديري الإدارة العليا في شركة مصر للطيران
الترتيب	المتوسط	الترتيب	المتوسط
٦	٢,٢٣	١	١,٦
٢,٥	٢,٢	٨	٢,٤
٢	١,٩٣	٩	٢,٤٦
٣,٥	٢,٢	٦	٢,٣٣
٦	٢,٢٣	١٠	٢,٥
٢١ = ٢ ج		٣٤ = ١ ج	

المصدر : نتائج الاختبار الإحصائي

العدم، و هو : لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى ومديري مطاري. الفردقة ومرسى علم ومسئولى ومديري شركة مصر للطيران تجاه أهمية تصنيف العملاء . يلاحظ أن الترتيب فى الجدول السابق يبدأ بالقيمة الأقل .

(U) الأصغر "والتي كانت قيمتها ٥٨" بـ (U) الدرجة فى الجدول الخاص بالاختبار عند مستوى معنوية ٠,٠٥ وعند حجم عينة الأكبر  $(n_L) = ٨$  و حجم العينة الأصغر  $(n_S) = ٧$  ، فإن قيمة (U) الدرجة = "١٠" ، وبما أن (U) المحسوبة أكبر من (U) الدرجة، لذلك يقبل فرض

ومن الجدول السابق رقم ( ٢ - ٥ ) يتضح أن ١ ( وهى مجموع ترتيب قيمة الفئة الأولى ) تساوى " ٣٤ " . ٢ ( وهى مجموع ترتيب قيم الفئة الثانية ) تساوى " ٢٤ " ، ويتطبيق معادلة مان ويتنى (U) لعينة صغيرة الحجم وغير متساوية يتم حساب (U) فى الحالة الأولى وفى الحالة الثانية، ثم مقارنة قيمة

● نتائج اختبار الفرض الثانى

- عرض نتائج اختبار الفرض الفرعى الأول : جدول رقم ( ٥ - ٣ )

ملخص إجراءات اختبار مان ويتنى لمعنوية الفروق بين آراء مديرى الإدارة العليا  
فى كل من (مطارى الفردقة ومرسى علم ) و (شركة مصر للطيران)  
تجاه درجة أهمية أساليب التعامل وإدارة العلاقة مع العملاء الأكثر قيمة

البيان الأساليب		الأهمية من وجهة نظر مديرى الإدارة العليا فى مطارى الفردقة ومرسى علم		الأهمية من وجهة نظر مديرى الإدارة العليا فى شركة مصر للطيران	
		الترتيب	المتوسط	الترتيب	المتوسط
تصنيع الخدمة حسب الطلب	٢,٦	١٣	٢,٢٦	٧	٢,٢٦
معالجة شكاوى العملاء	٢,٦٦	١٤	٢,٢٢	٨,٥	٢,٢٢
تحسين الاتصال بالعملاء	٢,٢	٤,٥	٢,٢	٤,٥	٢,٢
متابعة دورية لاحتياجاتهم	٢,٤٦	١٠	٢,٢	٤,٥	٢,٢
عمل عروض ترويجية خاصة	٢,٥٣	١١,٥	٢,٢	٤,٥	٢,٢
دعم الخدمات للعملاء	٢,٥٣	١١,٥	٢,١٣	١,٥	٢,١٣
تسجيل اقتراحات العملاء	٢,٢٢	٨,٥	٢,١٣	١,٥	٢,١٣
المصدر : نتائج الاختبار الإحصائى	٧٣ = ١	٣٢ = ٢			

ومن الجدول السابق رقم

( ٥ - ٣ ) يتضح أن ١ (وهى  
مجموع ترتيب قيم الفئة  
الأولى ) تساوى " ٧٣ " ، و ٢  
(وهى مجموع ترتيب قيم الفئة  
الثانية ) تساوى " ٣٢ " ،  
ويتطبيق معادلة مان ويتنى  
(U) لعينة صغيرة الحجم وغير  
متساوية يتم حساب (U) فى  
الحالة الأولى وفى الحالة

الحرجة لذلك يقبل فرض  
العدم و هو : لا توجد فروق  
ذات دلالة معنوية بين آراء  
مسئولى ومديرى مطارى  
الفردقة ومرسى علم ومسئولى  
ومديرى شركة مصر للطيران  
تجاه أهمية أساليب التعامل  
وإدارة العلاقة مع شريحة  
العملاء الأكثر قيمة .

الثانية، ثم مقارنة (U) الأصغر  
قيمة "والتي كانت قيمتها فى  
الاختبار ١٩ بـ (U) الحرجة  
فى الجدول الخاص بهذا  
الاختبار، عند مستوى معنوية  
٠,٠٥ وعند حجم عينة الأكبر  
 $(n_L) = ٨$  وحجم العينة  
الأصغر  $(n_S) = ٧$  ، فإن قيمة  
(U) الحرجة = ١٠ ، وبما أن  
(U) المحسوبة أكبر من (U)

جدول رقم ( ٤ - ٥ )

ملخص إجراءات اختبار مان ويتنى لمعنوية الفروق بين آراء مديرى الإدارة العليا  
فى كل من (مطارى الفردقة ومرسى علم ) و (شركة مصر للطيران)  
تجاه درجة أهمية أساليب التعامل وإدارة العلاقة مع العملاء الأكثر نمواً

البيان		الأهمية من وجهة نظر مديرى الإدارة العليا فى مطارى الفردقة ومرسى علم		الأهمية من وجهة نظر مديرى الإدارة العليا فى شركة مصر للطيران	
الأساليب		المتوسط	الترتيب	المتوسط	الترتيب
تصنيع الخدمة حسب الطلب		٢,٥٣	١١,٥	٢,٢٦	١٢,٥
معالجة شكاوى العملاء		٢,٦٦	١٤	٢,٣٣	٨
تحسين الاتصال بالعملاء		٢,٥٣	١١,٥	١,٩٣	١
متابعة دورية لاحتياجاتهم		٢,٢٦	١٢,٥	٢,٠٦	٢,٥
عمل عروض ترويجية خاصة		٢,٤٦	١٠	٢,١٣	٤
دعم الخدمات للعملاء		٢,٤	٩	٢,٠٦	٢,٥
تسجيل اقتراحات العملاء		٢,٦	١٣	٢,٢٠	٥
المصدر : نتائج الاختبار الإحصائى		٨١,٥ = $\sum$		٣٥,٥ = $\sum$	

ومن الجدول السابق رقم  
( ٤ - ٥ ) يتضح أن ر<sub>١</sub> (وهى  
مجموع ترتيب قيم الفئة  
الأولى (تساوى " ٨١,٥ "، ر<sub>٢</sub>  
(وهى مجموع ترتيب قيم الفئة  
الثانية) تساوى " ٣٥,٥ "، و  
بتطبيق معادلة مان وتى (U)  
لعينة صغيرة الحجم وغير  
متساوية، يتم حساب (U) فى  
الحالة الأولى وفى الحالة

من (U) الحرجة لذلك يقبل  
فرض العدم وهو:  
- لا توجد فروق ذات دلالة  
معنوية بين آراء ممثولى  
ومديرى مطارى الفردقة  
ومرسى علم وممثولى  
ومديرى شركة مصر للطيران  
تجاه أهمية أساليب التعامل  
وإدارة العلاقة مع شريحة  
العملاء الأكثر نمواً.

الثانية، ثم مقارنة (U)  
الأصفر قيمة والتى كانت  
قيمتها فى الاختبار " ١٠,٥ "  
بـ (U) الحرجة فى الجدول  
الخاص بهذا الاختبار، عند  
مستوى معنوية ٠,٠٥ وعند  
حجم عينة الأكبر  $n_L = ٨$   
وحجم العينة الأصغر  $n_S = ٧$   
فإن قيمة (U) الحرجة = ١٠،  
وبما أن (U) المحسوبة أكبر

عرض نتائج اختبار الفرض الفرعى الثالث : جدول ( ٥ - ٥ )

ملخص اختبار معامل الارتباط لسيرمان (رو) لمعنوية العلاقة بين آراء مسئولى مطارى الفردقة ومرسى علم ومسئولى شركة مصر للطيران تجاه ثقافة المنظمة الخاصة بإدارة العلاقة

البيان		آراء مسئولى ومديرى الإدارة الطيا لمطارى الفردقة ومرسى علم		آراء مسئولى ومديرى الإدارة الطيا فى شركة مصر للطيران		خ	خ
الأساليب		المتوسط	الترتيب	المتوسط	الترتيب		
أسلوب القيادة							
- الإدارة تدور حول الإشراف والتوجيه وتراعى الاعتبارات الإنسانية.		٢,٥٣	٦,٥	٢,٣٣	٢	٤,٥	٢,٢٥
- الإدارة تبحث عن الفرص وتدخل فى مخاطر		٢,١٣	١٠	٢	٨,٥	١,٥	٢,٢٥
أسلوب العمل							
- وحدة العمل هى الفريق وعلى أساسه تحديد المهام والمكافآت		٢,٤	٨	٢,٢٦	٥	٣	٩
- وحدة العمل هى الفرد وله حرية كبيرة		١,٨٦	١١	١,٦٦	١١	-	-
- القوة الدافعة للعمل هى روح المنافسة بين العاملين		٢,٢	٩	٢	٨,٥	-٠,٥	-٠,٢٥
نقاط التركيز فى إستراتيجية الثقافة							
- التدريب وتوجيه العاملين وبناء الثقة والإدارة على المكشوف ومشاركة فى صنع القرار		٢,٥٦	٢,٥	٢,٢٦	٥٠	٢,٥	٦,٢٥
- الابتكار والتجديد وإصدار منتجات جديدة .		٢,٥٣	٦,٥	٢,٢	٧	-٠,٥	-٠,٢٥
- الإنجاز والتغلب على المنافسين والتعامل مع تقلبات السوق بشكل جيد .		٢,٦٦	٢,٥	٢,٢٦	٥	٢,٥	٦,٢٥
- تدعيم النظام عن طريق إرساء إجراءات ونظم محاسبية ورقابية ومتابعة الأقسام .		٢,٦	٥	١,١٣	١٠	-٠,٠	-٠,٢٥
- اختراق الأسواق واكتشاف الحلول الجديدة لمشكلات العملاء.		٢,٦٦	٢,٥	٢,٣٣	٢	-٠,٥	-٠,٢٥
- الالتزام بتوقيتات التسليم وإياداء المهام فى مواعيدها من خلال التخطيط السليم .		٢,٦٦	٢,٥	٢,٣٣	٢	-٠,٥	-٠,٢٥
المصدر : نتائج الاختبار الإحصائى		مع خ = ٤٥,٢٥					

ويوضح الجدول السابق أن  
مع خ يساوى ٤٥,٢٥ ،  
وبالتعويض فى معادلة  
الاختبار المشار إليها سبقاً فى  
منهجية الدراسة والخاصة  
بمعادلة اختبار معامل  
الارتباط لسيرمان (رو) فإن "س" وهى معامل  
الارتباط لسيرمان (رو)

"قيمتها تساوى ٠,٧٩٤٤ مما يدل على أن هناك معامل ارتباط قوى وحتى يمكن التحقق من معنوية معامل الارتباط الترتيب لسبيرمان فى حالة أن (ن = ١٠ أو أكثر) فسوف تستخدم الباحثة اختبار (t) ذلك لأن (ن = ١١) وبحساب قيمة ت المحسوبة فإنها تساوى (٢,٩٢) ،

جدول رقم (٥-٦)

لمعنوية الفروق بين آراء مديرى الإدارة العليا فى كل من ( مطارى الفردقة ومرسى علم) و (شركة مصر للطيران) تجاه درجة أهمية تطبيق الأنظمة والأدوات التكنولوجية فى إدارة العلاقة مع العملاء

البيان		الأهمية لمديرى الإدارة العليا فى مطارى الفردقة ومرسى علم		الأهمية لمديرى الإدارة العليا فى شركة مصر للطيران	
الأدوات والأنظمة		المتوسط	الترتيب	المتوسط	الترتيب
<ul style="list-style-type: none"> <li>وجود موقع للشركة على شبكة الإنترنت</li> <li>وجود بريد إلكترونى للمنظمة</li> <li>وجود نظام الإنترنت فى المنظمة</li> <li>وجود مراكز اتصال.</li> <li>عمل برامج جاهزة للشركة خاص بإدارة العلاقة مع العملاء</li> <li>أنظمة الحجز الإلكترونية</li> <li>أنظمة الدفع إلكترونياً</li> <li>أنظمة التذكير الإلكترونية</li> </ul>		٢,٥٣	١٥	٢,٣٣	٩,٥
		٢,٥٣	١٥	٢,٣٣	٩,٥
		٢,٤٦	١٣	٢,٣٦	٦,٥
		٢,٥٣	١٥	٢,٣٣	٩,٥
		٢,١٣	١٣	٢,٣٦	٦,٥
		٢,٢	٤,٥	٢,٣٣	٩,٥
		٢,٠٦	٢	١,٦	١
		٢,٤	١٢	٢,٢	١,٥
المصدر : نتائج الاختبار الإحصائى		٧٩,٥ = ١ ر		٥٦,٥ = ٢ ر	

ومن الجدول السابق يتضح أن ر١ (وهى مجموع ترتيب قيم الفئة الأولى) تساوى "٧٩,٥"، و ر٢ (وهى مجموع ترتيب قيم الفئة الثانية) تساوى "٥٦,٥" ويتطبيق معادلة مان ويتى (U) لعينة صغيرة الحجم وغير متساوية يتم حساب (U) فى الحالة الأولى وفى الحالة

ولمعرفة قيمة ت الجدولية، يمكن الرجوع إلى جدول ت الإحصائى وعند درجات حرية ٩ ( ١١ - ٢ ) ومستوى معنوى ٥ / ٢ ( لأن الفرض البديل لا ينطوى على تحيد لاتجاهات العلاقة، وبالتالي يصبح الاختبار ذو طرفين) فإن قيمة ت الجدولية هى (٢,٢٦٢) ، والى تقل عن ملفخ إجراءات اختبار مان ويتى

قيمة ت المحسوبة، ولذلك فإن القرار يجب أن يتمثل فى رفض فرض العدم، والاستنتاج بأن هناك علاقة بين آراء مسئولى مطار الفردقة ومرسى علم ومسئولى شركة مصر للطيران تجاه الثقافة التنظيمية فى فاعلية إدارة العلاقة مع العملاء .

نتائج اختبار الفرض الرابع

أكبر من (U)الدرجة، لذلك يقبل فرض العدم، وهو لا توجد فروق ذات دلالة معنوية بين آراء مسئولى ومديرى مطارى الفردقة ومرسى علم ومسئولى ومديرى شركة مصر للطيران تجاه تطبيق الأنظمة والأدوات التكنولوجية الحديثة فى إدارة العلاقة مع العملاء .

الثانية، ثم مقارنة قيمة (U) الأصغر "والتي كانت قيمتها "١٢,٥"، بـ (U) الدرجة فى الجدول الخاص بالاختبار غير مستوى معنوية ٠,٠٥ وعند حجم عينة الأكبر  $n_L = ٨$  وحجم العينة الأصغر  $n_S = ٧$  فإن قيمة (U)الدرجة = "١٠"، وبما أن (U)المحسوبة

## نتائج اختبار الفرض الخامس :

جدول رقم (٥-٧)

ملخص إجراءات اختبار مان ويتنى ( لمعنوية الفروق بين آراء مديري الإدارة العليا في شركة مصر للطيران ومديري الإدارة العليا في هيئة التنشيط السياحي تجاه أهمية دعم القطاع السياحي لعلاقات العملاء في قطاع الطيران )

البيان		الأهمية من وجهة نظر مديري الإدارة العليا فى شركة مصر للطيران		الأهمية من وجهة نظر مديري الإدارة العليا فى هيئة التنشيط السياحى	
العناصر		المتوسط	الترتيب	المتوسط	الترتيب
<ul style="list-style-type: none"><li>● وجود قسم خاص بتنظيم الملاقة بين قطاع الطيران وقطاع السياحة</li><li>● وجود مؤتمرات وحلقات نقاش بين قطاع النقل الجوى وقطاع السياحة</li><li>● تبادل المعلومات والتقارير بين القطاعين</li><li>● وجود خدمات مشتركة يقدمها القطاعين</li><li>● الترويج لشركات الطيران عن طريق القطاع السياحى</li></ul>	٢, ١٣	٦	١, ٢٦	١	
	٢, ٢	٨	١, ٢٣	٢	
	٢, ٢	٨	١, ٤٦	٣, ٥	
	٢, ٢	٨	١, ٤٦	٣, ٥	
	٢, ٢٦	١٠	١, ٥٣	٥	
المصدر : نتائج الاختبار الإحصائى	٤٠ = ١ ج		١٥ = ٢ ج		

ومن الجدول السابق يتضح أن  
١ (وهي مجموع ترتيب قيم الفئة الأولى ) تساوي "٤٠"، و  
٢ (وهي مجموع ترتيب قيم الفئة الثانية (تساوي "١٥"  
وبتطبيق معادلة مان ويتنى يو  
(U) لعينة صغيرة الحجم  
وغير متساوية يتم حساب  
(U) في الحالة الأولى وفي  
الحالة الثانية، تم مقارنة قيمة  
(U) الأصغر "والتي كانت  
قيمتها "٢٣" بـ (U)  
الدرجة في الجدول الخاص  
بالاختبار غير مستوى معنوية  
٠, ٠٥ وعند حجم عينة الأكبر  
(n<sub>1</sub>) = ٨ وحجم العينة  
الأصغر (n<sub>2</sub>) = ٥ ، فإن قيمة  
(U) الدرجة = "٥" ، وبما أن

(U) المحسوبة أكبر من (U)  
الدرجة، لذلك يقبل فرض  
العدم وهو : " لا توجد فروق  
ذات دلالة معنوية بين آراء  
مسئولي شركة مصر للطيران  
ومسئولي هيئة التنشيط  
السياحي تجاه أهمية دعم  
القطاع السياحي لعلاقات  
العملاء في قطاع الطيران".

### الفصل السادس

#### النتائج والتوصيات

١/٢ : النتائج :

تعرض الباحثة أهم النتائج  
التي توصلت إليها من خلال  
دراسة وتحليل إستراتيجية  
إدارة العلاقة مع العملاء  
ودورها في زيادة فاعلية قطاع

النقل الجوي بالتطبيق على  
محافظة البحر الأحمر كما  
يلي :  
- اتضح من خلال الدراسة أن  
أفضل العناصر التي  
يستخدمها المديرين في  
مجتمع البحث لتصنيف  
العملاء هو الاعتماد على  
وجود تقارير بيعية عن حجم  
المبيعات، ويليها وجود قاعدة  
بيانات Data Base عن  
العملاء، وإن كان الأخير يؤدي  
بشكل متوسط وذلك من خلال  
فئة مدير الإدارة العليا في  
مطارى الفردقة ومرسى علم .  
- اتضح من خلال الدراسة أن  
تقسيم العملاء إلى شرائح لا  
يتم بصورة دقيقة في قطاع



النقل الجوي حيث يتم الاعتماد على تقسيم برنامج المسافر الدائم، ويقسم هذا البرنامج العملاء إلى ثلاث مستويات ويعتمد كل مستوى على عدد النقاط التي يحصل عليها العميل عند كل رحلة يقوم بها، ويلاحظ أن هذا البرنامج يستفيد منه شريحة العملاء الأكثر قيمة، ولا يوجد ما يهتم بشريحة العملاء الأكثر نمواً من خلال تحديدهم وإشباع احتياجاتهم ليتحولوا إلى شريحة العملاء الأكثر قيمة.

- اتضح من خلال الدراسة أن الثقافة التنظيمية لها تأثير على إدارة العلاقة مع العملاء، وأن الثقافة الموجودة الحالية وإن كانت تتراوح بين فعالة وفعالة إلى حد ما فإنها تفتقد إلى عنصر البحث عن الفرص والتجديد والابتكار من أجل التميز في عصر البقاء فيه ليس للناجح فقط ولكن للمتفرد والتميز في ظل المنافسة الشرسة وسيادة قوانين العولمة التي تكون في صالح الكيانات الكبرى.

- كما اتضح من خلال الدراسة أن الأساليب والأدوات التكنولوجية المطبقة في قطاع النقل الجوي "فعالة

إلى حد ما" وهذا لا يتناسب مع هذا العصر الذي يقوم على ثورة تكنولوجيا المعلومات والتقنيات الحديثة في الاتصالات، وفي ظل مطالبة الكثير وبخاصة القطاع السياحي بتطبيق سياسة السماوات المفتوحة لزيادة الجذب السياحي، و يؤدي ذلك إلى مواجهة النقل الجوي المصري لشركات الطيران العالمية المتقدمة كثيراً في أنظمتها التكنولوجية، سواء المستخدمة في تنفيذ العمليات أو الاتصال بالعملاء... الخ.

- يتضح من خلال الدراسة أن التعاون والدعم بين القطاع السياحي والطيران "فعال إلى حد ما" وأحياناً "فعال"، وأن هذين القطاعين مترابطين بشكل قوى، ويتطلب زيادة فاعلية إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء زيادة التعاون بين هذين القطاعين بشكل أكبر.

- يتضح من خلال الدراسة أهم المعوقات في إستراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء وذلك من وجهة نظر كل من مديري الإدارة العليا في مجارى الفرقة ومرسى علم، ومديري الإدارة العليا في شركة مصر للطيران على النحو التالي :

أولاً : أهم المعوقات من وجهة نظر مديري الإدارة العليا في مطارى الفرقة و مرسى علم:

- عدم تفويض السلطة للعاملين
- قصور قنوات الاتصال بالعميل (إنترنت - مراكز اتصال ...)
- قصور توافر المعلومات عن العملاء .
- قصور الوسائل التكنولوجية المستخدمة .

ثانياً : أهم المعوقات من وجهة نظر مديري الإدارة العليا في شركة مصر للطيران :

- عدم توافر ميزانية خاصة بإدارة العلاقة مع العملاء .
- قصور قنوات الاتصال بالعميل .
- قصور توافر المعلومات عن العملاء.
- قصور الوسائل التكنولوجية المستخدمة .

- توصلت الدراسة إلى أن هناك قصور في طريقة جمع و تكوين قاعدة بيانات عن العملاء التي تستخدمها شركة مصر للطيران و مطارى الفرقة ومرسى علم ، حيث يتم الاعتماد على البيانات التي يعطيها العميل بنفسه عند القيام برحلة السفر ، مما يؤدي إلى عدم دقة المعلومات

و نقصها عن عملاء آخرين  
يمكن للشركة أن تجذبهم و  
تستمر و تدبر العلاقة معهم .  
- توصلت الدراسة إلى أنه  
ليس هناك اهتمام حقيقى أو  
خطة لإدارة العلاقة مع العميل  
الإلكترونى .

٦/٢ : التوصيات :

مما سبق توصى الباحثة بالآتى:  
- وجود برامج تدريبية  
مستمرة ومتطورة للعاملين فى  
شركات الطيران والمطارات  
وبخاصة العاملين فى خط  
المواجهة الأمامى للتعامل مع  
أنماط العملاء المختلفين،  
وخاصة أن هناك العديد من  
الدراسات التى تناولت أنماط  
العملاء وقسمتهم تبعاً  
لخصائصهم فى طريقة  
التعامل مثل (العميل الثرثار -  
الصامت - العنيف - المتذمر -  
المتردد .... الخ ) ، وفى مجال  
الطيران تتعامل الشركات من  
جنسيات مختلفة وثقافات  
متنوعة، لذلك يجب وجود  
البرامج التدريبية المتخصصة  
للعاملين من أجل التعامل  
وإدارة العلاقة مع العملاء  
والتقرب منهم و تحويل هذه  
العلاقة إلى صداقة معهم  
لفهم احتياجاتهم جيداً و التى  
أصبحت متغيرة بشكل كبير

فى ظل عصر يتميز بسرعة  
التغير .

- تعاون شركات الطيران  
والمطارات مع إحدى الشركات  
التكنولوجية المتخصصة فى  
البرامج الجاهزة ، من أجل  
عمل برامج جاهزة Software  
خاصة بإدارة العلاقة مع  
العملاء، تتناسب مع شركات  
الطيران والمطارات المصرية .

- العمل على التغيير فى ثقافة  
المنظمة بما يتلاءم مع  
إستراتيجية إدارة العلاقة مع  
العملاء فى هذا القطاع من  
حيث تفويض السلطة للعاملين  
وبخاصة للعاملين فى خط  
المواجهة الأمامى، والعمل  
كفريق واحد فى المنظمة،  
إعطاء فرصة للإبتكار  
والتجديد والذى يعمل على  
إيجاد مميزات تنافسية  
للمنظمة والذى يكون له تأثير  
كبير فى علاقات العملاء  
وجذبهم .

- السرعة فى استخدام نظام  
الإنترانت فى شركات الطيران  
والمطارات لمساعدة الأقسام  
فى الاتصال ببعضها بشكل  
فعال وسرعة لإنجاز وأداء  
الأعمال .

- العمل على استخدام

والتحديث المتواصل للأدوات  
والبرامج التكنولوجية الحديثة  
فى جمع وتحليل وتخزين  
البيانات عن العملاء و التى لها  
دور أساسى فى تكوين قاعدة  
بيانات سليمة عن العملاء،  
مثل برنامج "الوكيل الذكى"  
Intelligent Agent وهو  
برنامج مختص بجمع بيانات  
عن العملاء من المواقع  
الإلكترونية، كذلك برنامج  
"إدارة علاقات المشروع"

Enterprise Relationship Management

ويختص بتحليل بيانات  
العملاء من الأقسام المختلفة .  
- العمل على زيادة الترابط  
والتكامل بين قطاع النقل  
الجوى (شركات طيران  
ومطارات) وبين قطاع  
السياحة ، من أجل زيادة  
أعداد السائحين القادمين  
على خطوط الطيران المصرية  
وتوافر المعلومات الكاملة عن  
العملاء واحتياجاتهم وسهولة  
الوصول إليهم وإدارة العلاقة  
معههم عن طريق تقديم  
الخدمة المتكاملة (من حجز  
تذاكر السفر، والفنادق،  
والمطاعم، والرحلات .. الخ)  
بما يتناسب مع كل عميل و  
ذلك من خلال الترويج

شركات الطيران المصرية عن طريق القطاع السياحي ، و تبادل المعلومات بين القطاعين، وعمل حلقات نقاش و تحديد الفرص والتحديات .

العمل على زيادة دور وفاعلية بعض الأقسام التي لها دور أساسي في إدارة العلاقة مع العملاء مثل إدارة تكنولوجيا

المعلومات ، إدارة التسويق، إدارة خدمة المبيعات، إدارة الاتصال .  
- إنشاء قسم خاص بإدارة العلاقة مع العملاء داخل شركات الطيران و المطارات يهتم بوضع خطط وبرامج إدارة العلاقة مع العملاء و استهداف العملاء المربحين و تحديد طرق التعامل معهم.

- العمل على تشجيع وتحفيز جميع العملاء وخاصة العملاء الإلكترونيين E-Customer بتزويد المنظمة بعناوين بريدهم الإلكتروني من أجل تفعيل الاتصال بهم، ويمكن تشجيع وحفز العملاء على ذلك من خلال تقديم عروض إعلانية على المواقع ومحركات البحث من أجل ذلك .

### خطة عمل

ماذا	من	الإطار الزمني	الموارد المطلوبة
- إنشاء إدارة خاصة بإدارة علاقات العملاء تختص بجمع وتحليل البيانات عن العملاء وتكوين قاعدة بيانات عنهم، وتقديم هذه الإدارة مقترحات لإدارات التسويق وخدمة العملاء، لتسويق وتقديم خدمة أفضل للعملاء .	- شركة الطيران . - المطارات .	من ٦ شهور إلى سنة	- موارد بشرية مدربة وذات تفكير ابتكاري . - موارد مالية .
إدخال واستخدام البرامج التكنولوجية الخاصة بجمع وتحليل وتخزين البيانات عن العملاء لتكوين قاعدة بيانات سليمة عن العملاء وتكون هذه البرامج خاصة بـ B2C	- شركات الطيران - المطارات بالاستعانة بشركات متخصصة في البرامج الجاهزة إلكترونياً .	٦ شهور	- موارد مالية . - موارد بشرية مدربة على استخدام الوسائل التكنولوجية .
إنشاء قسم خاص بإدارة العلاقة مع العميل الإلكتروني E-Customer، يكون فيه أفراد أصحاب خبرة في التعامل مع العملاء من خلال شبكة الانترنت ويمكن إلحاق هذا القسم بإدارة علاقات العملاء .	- شركات الطيران - المطارات	٣ شهور	- موارد مالية - موارد بشرية مدربة وذات كفاءة عالية .

# ١ الخصم والتحصيل

## تحت حساب الضريبة والدفقات المقدمة

### فى ظل أحكام القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

بحث مقدم من الدكتور / **الامير محمد**

محاسب قانونى ومستشار ضريبى - مدرس المحاسبة والضرائب بالجامعة الأمريكية  
مدير عام بمصلحة الضرائب سابقاً

مقدمة :

اتجه النظام الضريبى المصرى إلى تطبيق نظام الخصم والإضافة والتحصيل تحت حساب الضريبة بهدف شمول حصر المجتمع الضريبى من جهة والتعرف على معاملات الممولين من جهة أخرى ، وهذا النظام بدأ تطبيقه فى مصر من عام ١٩٦٩ وتدرج المشرع فى تطبيقه على النحو التالى :

١ - القانون ٧٧ لسنة ١٩٦٩ ) الخصم تحت حساب الضريبة على أصحاب المهن الغير تجارية ) .

٢ - القانون ٧٨ لسنة ١٩٧٢ (الخصم والإضافة تحت حساب ضريبتى الأرباح التجارية والصناعية وأرباح

المهن الغير التجارية ) .

٣ - القانون ٤٦ لسنة ١٩٧٨ توسع فى تطبيق النظام  
٤ - القانون ١٥٧ لسنة ١٩٨١ (شمل الخصم والإضافة واستحداث التحصيل تحت حساب الضريبة للأرباح التجارية والصناعية وأرباح المهن الغير تجارية والضريبة العامة على الدخل )

٥ - صدر القانون ٨٧ لسنة ١٩٨٢ ( سريان النظام على شركات الأموال من القطاع الخاص بند ١ ، ٢ المادة ١١١ ومن القانون ١٥٧ لسنة ١٩٨١

٦ - القانون رقم ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ ) الضريبة الموحدة على دخل

الأشخاص الطبيعيين ) وقد صدرت القرارات الوزارية المنفذة لأحكام هذا النظام وآخرها قرارات وزير المالية أرقام ١٦٥٢ ، ١٦٥٢ ، ١٥٧٦ ، ١٥٧٧ لسنة ٢٠٠٠ لتبسيط هذا النظام وتطويره .

٧ - القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ م بإصدار قانون الضريبة على الدخل .

وقد كان هذا النظام قبل صدور القانون الأخير يعتمد على الخصم والإضافة والتحصيل تحت حساب الضريبة حتى صدور القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ والذي اقتصر فى ظله هذا النظام على الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة وتم إلغاء

الإضافة اعتباراً من ٢٠٠٥/٦/٩ تاريخ صدور القانون واستحداث نظام الدفعات المقدمة كبديل لنظام الخصم تحت حساب الضريبة بالنسبة لإيرادات النشاط التجاري والصناعي فقط فأصبح إيرادات النشاط التجاري والصناعي يطبق عليها الخصم تحت حساب الضريبة ، أو نظام الدفعات المقدمة طبقاً للشروط الواردة في هذا القانون وكذلك نظام التحصيل تحت حساب الضريبة أما المهن غير التجارية فتخضع لنظام الخصم تحت حساب الضريبة والتحصيل تحت حساب الضريبة وتم إلغاء التحصيل تحت حساب الضريبة بالنسبة لإيرادات الثروة العقارية ، ومن ثم اتجه النظام إلى التبسيط .

الفرق بين الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة ونظام الخصم في المنبع .

يختلف نظام الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة عن نظام تحصيل أو

خصم الضريبة من المنبع في أن المبالغ التي تحصل طبقاً لنظام الخصم والتحصيل لحساب الضريبة لا تعتبر ضرائب عند تحصيلها وإنما هي مبالغ يتم تحصيلها تحت حساب الضريبة لحين إتمام عملية المحاسبة الضريبية ، وبالتالي فإذا ما تمت المحاسبة واتضح أن المبالغ المحصلة تحت حساب الضريبة أكثر من الضريبة المستحقة أو كانت إيرادات الممول دون حد الخضوع للضريبة ، تم رد المبالغ المحصلة بالزيادة للممول ثانية ، بل إن القانون قد ألزم مصلحة الضرائب بتسوية هذه المبالغ مع الإقرار ورد الزيادة إلى الممول .

أما بالنسبة لنظام تحصيل أو خصم الضريبة من المنبع ، فهو يتم عن طريق حساب الضريبة المستحقة بالسعر الذي حدده القانون وخصمها من الإيراد قبل صرفه إلى صاحبه وتوريدها لمصلحة الضرائب ( مثل الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين من

المرتبات وما في حكمها والضريبة المستقطعة من المنبع ، أي أننا في الحالة الأخيرة أمام ضريبة محصلة فعلاً لحساب مصلحة الضرائب ، أما بالنسبة للنظام الأول فتحن أمام مبالغ محصلة تحت حساب الضريبة .

أطراف النظام :

هناك ثلاثة أطراف لهذا النظام هم :

الطرف الأول : شخص ملزم قانوناً بالخصم أو التحصيل لحساب الضريبة ، يسمى جهة الالتزام ، وهي جهات حددها القانون على سبيل الحصر في المادة ٥٩ من القانون وتلتزم خاضعة للضريبة أم غير خاضعة أو معفاة من الضريبة وتلتزم هذه الجهات بإعطاء إيصال للممول بهذه المبالغ .

الطرف الثاني : شخص خاضع للضريبة أصلاً من أشخاص القطاع الخاص وهو الذي يتم الخصم منه ما لم يكن مطبقاً عليه نظام لدفعات المقدمة أو يتم التحصيل منه لحساب

الضريبة المستحقة عليه  
بمعرفة جهة الالتزام عند  
تعاملها معه .

الطرف الثالث : مصلحة  
الضرائب وهي الجهة التي يتم  
توريد المبالغ المخصوصة أو  
المحصلة لحساب الضرائب  
إليها أو الدفعات المقدمة ،  
وتلتزم المصلحة بخضم تلك  
المبالغ من الضرائب المستحقة  
على الطرف الثاني من واقع  
الإقرار الضريبي ، ويتم ذلك  
بصرف النظر عما إذا كانت  
المبالغ قد تم توريدها بمعرفة  
جهة الالتزام لمصلحة الضرائب  
من عدمه ، ويساهم نظام  
الخضم والتحصيل تحت  
حساب الضريبة مساهمة  
فعالة في مجال الحصر  
الضريبي محققاً أهم أهدافه  
في الكشف عن ممولي  
الضريبة من خلال إخطار  
الجهات للمصلحة عن  
المعاملات مما ساعد في ظهور  
ممولين جدد وبيوض حقيقة  
معاملات الممولين مما قدم  
أكبر الخدمات في مجال  
الفحص والمحاسبة الضريبية

فجعلها تستند إلى حقائق  
المعاملات وتبعد عن التقديرات  
الجزافية مما يساعد على  
تقليل الخلافات ودعم الثقة  
بين الممولين ومصلحة  
الضرائب وتبسيط الإجراءات  
في مجال الربط والتحصيل  
الضريبي ويساهم في زيادة  
الموارد المالية للدولة .

وطبقاً لهذا النظام تقوم  
جهات الالتزام بخضم  
وتحصيل مبالغ تحت حساب  
الضريبة من ممولي القطاع  
الخاص الخاضع للضريبة  
مقابل إيصال ثم توريدها إلى  
مصلحة الضرائب مرفقاً بها  
النموذج الموضح بها أسماء  
هؤلاء الممولين وقيمة التعامل  
والضريبة المخصوصة أو  
المحصلة تحت حساب الضريبة  
في المواعيد المحددة قانوناً  
للتوريد .

أهداف النظام ومزاياه :

- ١ - التحصيل مقدماً من  
الممولين تحت حساب  
الضريبة .
- ٢ - ضمان تحصيل الضريبة .
- ٣ - وفرة الحصيلة .

- ٤ - توفير التمويل للخزانة  
العامة على مدار السنة .
  - ٥ - دعم الموارد المالية للدولة .
  - ٦ - أحكام وشمول الحصر  
لموли الضريبة .
  - ٧ - منع التهرب الضريبي .
  - ٨ - دعم المحاسبة والفحص  
الضريبي .
  - ٩ - الوصول إلى حقيقة دخل  
الممول .
  - ١٠ - البعد عن التقديرات  
الجزافية .
  - ١١ - دعم الثقة بين الممولين  
ومصلحة الضرائب .
  - ١٢ - القضاء على الخلافات  
المترامية بين الممولين  
ومصلحة الضرائب .
  - ١٣ - تحسين أسلوب الحصر  
والفحص والمحاسبة  
والربط والتحصيل  
الضريبي .
- وقد حدد المشرع في  
القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥  
الجهات المتلزمة بالتطبيق  
(جهات الالتزام) كما حدد  
ممولي القطاع الخاص  
الخاضع للضريبة والأنشطة  
والمعاملات التي تخضع لهذا



## والمسرحى والإذاعى

٧ - المنشآت الصناعية المقيدة بالسجل الصناعى وفقاً لأحكام القانون رقم (٢٤) لسنة ١٩٧٧ فى شأن السجل الصناعى وكذلك المنشآت التى لا تخضع لأحكام القانون المشار إليه إذا كانت تزاوّل أحد أوجه النشاط المدرجة فى القوائم التى يصدر بها قرار من وزير الصناعة بالاتفاق مع وزير المالية .

المبالغ الخاضعة للخصم :

- كل مبلغ يزيد على ثلاثمائة جنيه .
- التعاملات والأنشطة الخاضعة للخصم تحت حساب الضريبة .
- العمولة والسمسرة
- مقابل عمليات الشراء أو التوريد .
- المقاولات .
- الخدمات .
- نسبة الخصم :

نصت المادة ٥٩ على ألا تجاوز نسبة الخصم ٥% على أن يصدر بتحديد هذه النسبة قرار من الوزير .

وصدر قرار وزير المالية رقم ٥٢٧ لسنة ٢٠٠٥ بشأن

تحديد أوجه النشاط التجارى والصناعى التى يسرى بشأنها نظام الخصم تحت حساب الضريبة طبقاً لحكم المادة ٥٩ على النحو التالى :

- ١ - نشاط المقاولات والتوريدات فيما عدا توريدات المحاصيل اليستانية للحكومة والقطاع العام من مالكي الغراس فى حدود غراسهم . نسبة ٠,٥ %
- ٢ - المشتريات . نسبة ٠,٥ %
- ٣ - (أ) الخدمات . نسبة ٢ %
- (ب) المبالغ التى تدفعها الجمعيات التعاونية للنقل بالسيارات لأعضائها مقابل النقل بسياراتهم . نسبة ٠,٥ %
- (ج) الوكالة بالعمولة والسمسرة . نسبة ٥ %
- (د) الخصومات والمنح والعمولات التى تمنعها شركات الدخان والأسمدة ٥ %
- (هـ) جميع الخصومات والمنح والعمولات التى تمنعها شركات البترول لموزعيها .
- الاستثناءات من تطبيق هذا النظام :
- ١ - تستثنى الأقساط التى تسدد لشركات التأمين من تطبيق هذا النظام .

٢ - لا تسرى أحكام الخصم تحت حساب الضريبة بالنسبة الى المبالغ التى تدفع إلى الممولين خلال فترة إعفائه أو عدم خضوعه للضريبة .

٣ - يعفى أشخاص القطاع الخاص المشار إليه فى المادة ٥٩ من هذا القانون لأحكام الخصم ثم حساب الضريبة إذا أثبت للمصلحة أن لديهم سجلاً منتظماً تلتزم بموجبه بإداء المبالغ الربح سنوية المدفوعة مقدماً وذلك طبقاً لأحكام الدفوعات المقدمة .

توريد المبالغ التى يتم خصمها تحت حساب الضريبة لمصلحة الضرائب .

نصت المادة ٧٢ على أن تلتزم الجهات المنصوص عليها فى الفقرة الأولى بتوريد المبالغ التى تم خصمها لحساب الضريبة إلى المصلحة طبقاً للإجراءات وخلال المواعيد التى تحددها اللائحة



التففيذية لهذا القانون ، وفى حالة عدم خصم أو توريد المبالغ الواجب خصمها لتتزم الجهة بأن تؤدى للمصلحة هذه المبالغ بالإضافة إلى ما يستحق من مقابل التأخير ونصت المادة الثانية من قرار وزير المالية رقم ٥٢٧ لسنة ٢٠٠٥ بشأن تحديد أوجه النشاط التجارى والصناعى التى يسرى بشأنها نظام الخصم تحت حساب الضريبة طبقاً لحكم المادة ٥٩ من قانون الضريبة على الدخل رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ على أن على الجهات المذكورة فى البند (١) من المادة (٥٩) من القانون المشار إليه وكذلك الجهات والمنشآت الأخرى المشار إليه فى البند (٢) من المادة (٥٩) من هذا القانون التى يصدر بتحديدها قرار من الوزير اتباع القواعد التالية :

١ - تسليم الممول إيصالاً بكل مبلغ يخصم منه تحت حساب الضريبة على النشاط التجارى والصناعى المستحقة عليه .

ب - توريد قيمة ما تم خصمه إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة بالمصلحة فى موعد أقصاه آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير كل عام بموجب شيك مصحوباً به النموذج رقم (٤١) ( خصم وتحصيل حساب الضريبة ) وذلك اعتباراً من المدة الثالثة ٢٠٠٥ والتى تستحق من أول أكتوبر حتى آخره .

كما نصت المادة الثالثة من القرار السابق على أن "على الجهات والمنشآت المحددة بقرار طبقاً للمادة ٢/٥٩ من القانون المشار إليه إمساك سجل يقيّد فيه أولاً بأول أسماء المتعاملين الذين خضعت معاملاتهم لنظام الخصم تحت حساب الضريبة وقيمة معاملاتهم ونسبة الخصم المطبقة وتاريخ التعامل وتاريخ التوريد " .

ورغبة فى أحكام مراقبة تنفيذ أحكام الخصم تحت حساب الضريبة فقد نص

القرار السابق على أن الجهات الملزمة بتنفيذ أحكام المادة ٥٩ من قانون الضريبة على الدخل تحديد وظائف من يعهد إليهم تنفيذ أحكام المادة المذكورة .  
ثانياً : نظام الدفعات  
المقدمة :

يعتبر نظام الدفعات المقدمة المستحدث هو النظام البديل لنظام الخصم تحت حساب الضريبة بالنسبة لإيراد النشاط التجارى والصناعى ، وقد ثار خلاف حول مدى ملائمة تطبيق هذا النظام فى البيئة المصرية حيث سبق أن عرض فى عام ١٩٩٨ مشروع قانون بالدفعات المقدمة وتنازعت الآراء بين مؤيدين لنظام الدفعات المقدمة ومؤيدين بتحفظ على أساس اقترانه بنظام التخالص فى ضوء قواعد محددة مقترحة .

وفىما يلى عرض للقواعد المنظمة لنظام الدفعات المقدمة كما وردت فى المواد ٦١ - ٦٥ من قانون ضرائب الدخل رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥م .

## الدفعات المقدمة في النشاط التجاري والصناعي

كبدل لنظام الخصم والإضافة تحت حساب الضريبة ( مادة ٦١ ، ٦٢ ، ٦٣ ، ٦٤ ، ٦٥ )

كيفية التصنع بهذا النظام والخاصين له ( مادة ٦٢ )	قيمة الدفعات المقدمة على الفترة الضريبية (مادة ٦١)	أداء الدفعات المقدمة ( مادة ٦٣ )	تخفيض الدفعات المقدمة ( مادة ٦٣ )	تسوية مبالغ الدفعات المقدمة ( مادة ٦٣ )
أ - التقدم بطلب إلى المأمورية المختصة قبل ٦٠ يوماً على الأقل من بداية الفترة الضريبية . ب - على المصلحة الرد على الممولين خلال ستين يوماً . ج - عند الرد في خلال المدة يعتبر رفضاً .	٦٠ ٪ من أى مما يأتى : أ - آخر ضريبة أقر بها الممول . ب - الضريبة التى يقدرها الممول عن السنة إذا كان لم يسبق له تقديم إقرار أو كان آخر إقرار خسارة .	يتم أداء الدفعات المقدمة على ثلاث دفعات متساوية فى مواعيد لا تجاوز ٦/٣٠ و ٩/٣ و ١٢/٣١ من كل عام ويتم تسوية الدفعة الأخيرة مع الإقرار الضريبى خلال المدة من ١/١ حتى ٣/٣١ .	١ - للممول أن يخطر المصلحة بتخفيض القسط إذا تبين أن أرباحه أقل من العام السابق . ٢ - إذا كانت المدة الباقية أقل من اثني عشر شهراً فله أن يقوم بتخفيض عدد الدفعات .	يتم تسوية المبالغ المدفوعة عند تقديم الإقرار السنوى على أن يقوم بسداد الجزء المتبقى من الضريبة المستحقة بدد خصم هذه الدفعات . عائد سنوى يتحدد فى ضوء سعر البنك المركزى للائتمان والخصم ناقصاً ٢٪ مع استبعاد كسور الشهور والجنيه .

## الدفعات المقدمة في النشاط التجاري والصناعي

العدل عن نظام الدفعات المقدمة (مادة ٦٤)	الإعفاء من تطبيق نظام الدفعات المقدمة (مادة ٦٤)	الحرمان من تطبيق القانون
يمكن المدول عن هذا النظام بشرطين أ - أن يكون قد طبق هذا النظام لمدة سنة كاملة على الأقل وسدد كافة المستحقات طبقاً لهذا النظام . ب - أن يتقدم بطلب خلال تسعين يوماً على الأقل من بداية السنة الضريبية التى يرغب فى المدول عن نظام الدفعات المقدمة . ج - على المصلحة أن تخطر الممول خلال ٦٠ يوماً من تقديم الطلب ولا اعتبر عدم الإخطار قبولاً للطلب .	١ - تكبد الممول خسارة ضريبية لمدة سنتين متتاليتين . ٢ - تغيير الشكل القانونى للمنشأة أو الشركة .	● إذا تبين للمصلحة وجود فروق جوهرية بين تقديرات الممول لأرباحه وبين الأرباح الفعلية التى خضعت للضريبة فى كل سنة . ● على المصلحة إخطار الممول بذلك .

ثالثاً : التحصيل تحت حساب  
الضريبة بالنسبة لإيرادات  
النشاط التجارى والصناعى :

نظم المشرع التحصيل  
تحت حساب الضريبة بالنسبة  
لإيرادات النشاط التجارى  
والصناعى فى المواد من ٦٦  
حتى ٦٩ من القانون من  
القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥  
وقرارات وزير المالية .

أ - قرار وزير المالية رقم  
٥٢٣ لسنة ٢٠٠٥ بشأن تحديد  
المبالغ الواجب تحصيلها عند  
تجديد أو نقل رخص تسيير  
سيارات الأجرة أو النقل تحت  
حساب الضريبة المستحقة  
وفقاً لأحكام المادة (٦٩) من  
قانون الضريبة على الدخل  
الصادر بالقانون رقم ٩١ لسنة  
٢٠٠٥ م.

ب - قرار وزير المالية رقم  
٥٢٤ لسنة ٢٠٠٥ بشأن النسبة  
التي تحصل من قيمة الواردات  
تحت حساب الضريبة من  
أشخاص القانون الخاص طبقاً  
لحكم المادة ٦٧ من قانون  
ضريبة الدخل رقم ٩١ لسنة  
٢٠٠٥ م.

ج - قرار وزير المالية رقم  
٥٢٦ لسنة ٢٠٠٥ بشأن المبالغ  
التي تحصل تحت حساب  
الضريبة عند تجديد  
التراخيص أو القيام بالذبح أو  
تقديم بيان جمركى وفقاً  
للمواد ٦٦ ، ٦٨ ، ٧١ من قانون  
الضريبة على الدخل الصادر  
بالقانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥  
وفيما يلى عرض لهذا النظام .  
الجهات الملتزمة بتطبيق نظام  
التحصيل تحت حساب الضريبة .

١ - جهات منح تراخيص  
الاتجار بالجملة فى  
الخضر والفاكهة والحبوب  
وغيرها من المواد  
الغذائية .  
٢ - جهات منح تراخيص  
مزاولة مزاولة الأنشطة  
الحرفية .

٣ - مصلحة الجمارك (مادة  
(٦٧) .

٤ - المجازر (مادة ٦٨)  
٥ - أقسام المرور ( مادة ٦٩) .  
الواقعة الخاضعة للتحصيل تحت  
حساب الضريبة :

١ - تجديد تراخيص مزاولة  
التجارة بالجملة .

٢ - تجديد ترخيص مزاولة  
المهنة .

٣ - واردات أشخاص القانون  
الخاص من السلع  
المسموح بالإتجار فيها أو  
تصنيعها وكذلك فى حالة  
التنازل عن هذه السلع أو  
تظهير مستنداتها لأحد  
أشخاص القانون الخاص  
الخاص الخاضعين  
للضريبة .

٤ - تجديد أو نقل رخصة  
تسيير سيارات الأجرة أو  
النقل المملوكة لأشخاص  
القطاع الخاص .

النسب التي يتم تحصيلها لحساب  
الضريبة بالنسبة لإيرادات  
النشاط التجارى والصناعى :

١ - بالنسبة لجهات منح التراخيص :  
نصت المادة ٦٦ من القانون  
على تحصيل مبلغ تحت  
حساب الضريبة ممن يصدر  
باسمه التجديد ، ويحظر على  
تلك الجهات تجديد الترخيص  
إلا بعد تحصيل هذا المبلغ ،  
ويصدر بتحديد هذا المبلغ  
قرار من وزير المالية لا يجاوز  
١٠٪ من رسم التجديد .

وقد صدر قرار وزير المالية رقم ٥٢٦ لسنة ٢٠٠٥ ونص على أن يكون المبلغ الذى تحصله الجهات التى تمنح تراخيص للإتجار بالجملة فى الخضر والفاكهة والحبوب أو تلك التى تمنح تراخيص لمزاولة النشاط للحرفيين لحساب الضريبة على أرباح النشاط التجارى والصناعى يعادل نسبة ١٠٪ من الرسم المقرر لتجديد الترخيص .

٢ - بالنسبة لمصلحة الجمارك :

نصت المادة ٦٧ على أن "على مصلحة الجمارك أن تحصل من أشخاص القانون الخاص نسبة من قيمة وارداتهم من السلع المسموح بتوريدها للبلاد للإتجار فيها أو تصنيعها ، وذلك تحت حساب الضريبة التى تستحق عليهم ، وفى حالة التنازل عن هذه السلع أو تظهير مستنداتها إلى الغير فيتم تحصيل نسبة من كل من المتنازل والمتنازل إليه ومن أطراف التظهير ويصدر بتحديد هذه النسبة قرار من

الوزير بما لا يجاوز ٢٪ من قيمة الواردات ، ويتم تحصيل تلك النسب مع الضرائب الجمركية على هذه السلع وبذات إجراءات تحصيلها ، وصدر قرار وزير المالية رقم ٥٢٤ لسنة ٢٠٠٥ السابق الإشارة إليه ونص فى المادة الأولى منه على أن على مصلحة الجمارك أن تقوم بتحصيل نسبة بواقع نصف فى المائة من قيمة الواردات من أشخاص القانون الخاص لحساب الضريبة على النشاط التجارى والصناعى أو الضريبة على أرباح الأشخاص الاعتبارية .

وأن تقوم بتسليم الممول إيصالاً بكل مبلغ يحصل منه تحت حساب الضريبة المستحقة . كما نصت المادة الثانية من هذا القرار على أن " تلتزم مصلحة الجمارك بمراعاة ما يلى :-

(أ) الالتزام بالتحصيل عند الإفراج عن أية سلعة واردة لأى شخص من أشخاص القانون الخاص للإتجار فيها

أو تصنيعها إلا بعد أن تحصل النسبة الواردة فى المادة (١) من هذا القرار تحت حساب الضريبة على النشاط التجارى والصناعى أو الضريبة على أرباح الأشخاص الاعتبارية التى تستحق عليه وذلك على أساس قيمة السلع المستوردة محددة طبقاً لتقدير الجمارك . (ب) تحصيل ذات النسبة المبينة فى المادة (١) من هذا القرار فى حالة التنازل عن السلعة المستوردة من كل من المتنازل والمتنازل إليه وتعديل بيانات شهادة الإجراءات الخاصة بتحصيل الضرائب الجمركية .

(ج) توريد قيمة ما تم تحصيله إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة فى موعد أقصاه آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير / من كل عام بموجب شيك مصحوباً به :-

١ - النموذج رقم ٤١ (خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة ) بقيمة إجمالى

المبالغ المحصلة من المستوردين أو المتنازل إليهم خلال الثلاثة أشهر السابقة موضعاً به اسم كل مستورد ومتنازل إليه والمبالغ المحصلة من كل منهم .

٢ - صورة شهادة الإجراءات الخاصة بكل مستورد ومتنازل إليه .

كما نص هذا القرار على أن تقوم الجهات الملزمة بتنفيذ هذا النظام بتحديد وظائف من يعهد إليهم بتنفيذ أحكام هذه المادة .

٣ - بالنسبة للمجازر .

نصت المادة ٦٨ من القانون على أن "على المجازر عند قيامها بالذبح لحساب أشخاص القانون الخاص الخاضعين للضريبة أن تحصل مع رسوم الذبح المقررة مبلغاً تحت حساب الضريبة المستحقة ، وذلك عن كل رأس من الذبائح ، ويصدر بتحديد هذا المبلغ قرار من الوزير بمل لا يجاوز ١٠٪ من قيمة الذبح" .

ونصت المادة الثالثة من قرار وزير المالية رقم ٥٣٦ لسنة ٢٠٠٥ م سالف الذكر على

" أن يكون المبلغ الذي تحصله المجازر عند قيامها بالذبح لأشخاص القطاع الخاص عن كل رأس من الذبائح تحت حساب الضريبة على أرباح النشاط التجاري والصناعي يعادل ١٠٪ من قيمة رسم الذبح المقرر" .

د - بالنسبة لأقسام المرور

نصت المادة ٦٩ من القانون على "أن أقسام المرور الامتاع عن تجديد أو نقل رخصة تسيير سيارات الأجرة أو النقل المملوكة لأي شخص من أشخاص القطاع الخاص إلا بعد تحصيل مبلغ تحت حساب الضريبة المستحقة عليه .

ويصدر بتحديد هذا المبلغ قرار من الوزير بما لا يجاوز ١٠٪ من الرسم المقرر للترخيص المفروض بقانون المرور الصادر بالقانون رقم ٦٦ لسنة ١٩٧٣ ، ويتم تحصيل ذلك المبلغ دفعة واحدة أو على أقساط طبقاً للقواعد المنظمة بسداد الضريبة المفروضة على السيارة وفقاً لقانون المرور" .  
وصدر قرار وزير المالية

رقم ٥٣٣ لسنة ٢٠٠٥ م سالف الذكر ونصت المادة الأولى منه على أن "يحدد المبلغ السنوي الواجب تحصيله بمعرفة أقسام المرور عند تجديد أو نقل رخصة سيارة أجرة أو نقل تحت حساب الضريبة على أرباح النشاط التجاري والصناعي بواقع ١٠٪ من قيمة الرسم المقرر للترخيص المفروض بقانون المرور الصادر رقم (٦٦) لسنة ١٩٧٣ ، ويحصل هذا المبلغ كاملاً أو مقسماً طبقاً للقواعد المنظمة لسداد الضريبة المفروضة على السيارة طبقاً لقانون المرور المشار إليه على أن يقرب المبلغ المحصل إلى أقرب جنية ولا يجدد الترخيص ولا ينقل إلا بعد التحصيل" .

ونصت المادة الثانية من القرار السابق على أن "تقوم أقسام المرور بتوريد المبالغ التي تم تحصيلها في المادة السابقة إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة كل عشرة أيام من

تاريخ التحصيل وذلك بموجب شيك مرفقاً به نموذج رقم (٤١) خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة) ببيان السيارة الأجرة أو النقل التي يتم تجديد أو نقل رخصتها خلال هذه المدة ، مع بيان بأسماء ومحل إقامة المرخص باسمه السيارة .

ويعمل بهذا القرار بعد شهر من تاريخ نشره وتم نشره في ٢٠٠٥/٧/٩ .

إعطاء إيصالات مقابل المبالغ المحصلة تحت حساب الضريبة وتوريد هذه المبالغ .

نص قرار وزير المالية رقم ٥٣٦ لسنة ٢٠٠٥ م على أن يسلم الممول إيصالاً بالنسبة للمبالغ التي تقوم بتحصيلها جهات منح التراخيص والمجازر ، وعلى هذه الجهات توريد ما حصلته إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة في موعد أقصاه آخر أبريل / يناير / أكتوبر / يناير من كل عام بموجب شيك مصحوباً بالنموذج (٤١)

(خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة) موضعاً به :

(أ) قيمة إجمالي المحصلة خلال الثلاثة أشهر السابقة وموضعاً به اسم كل ممول والمبلغ المخصوم منه .

(ب) المبالغ المحصلة من كل ممول على حدة التي تمت خلال الثلاثة أشهر السابقة .

#### المبحث الثاني

تطبيق نظام الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة بالنسبة للمهن غير التجارية .

تناول المشروع في قانون الضرائب الجديد الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة بالنسبة للمهن غير التجارية في المواد ٧٠ ، ٧١ من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ م حيث تناول الخصم تحت حساب الضريبة في المادة ٧٠ والتحصيل تحت حساب الضريبة في المادة ٧١ على النحو التالي :-

أولاً : الخصم تحت حساب الضريبة :  
١- جهات الالتزام بتطبيق الخصم تحت حساب الضريبة .

نصت المادة ٧٠ من القانون

على أن تلتزم الجهات المنصوص عليها في المادة (٥٩) سواء الواردة في البند (١) أو الجهات الواردة في البند (٢) في ضوء قرار وزير المالية رقم ٥٢٥ لسنة ٢٠٠٥ بأن تخصص تحت حساب الضريبة على المهن غير التجارية .

٢- المبالغ الخاضعة للخصم .

كل مبلغ يزيد على مائة جنيه تدفعه الجهات السابقة إلى أصحاب المهن غير التجارية .

٣- نسبة الخصم .

يتم خصم ٥% من كل مبلغ مدفوع إلى أصحاب المهن الغير تجارية .

٤- أصحاب المهن غير التجارية الخاضعون لهذا النظام .

أحالت المادة (٧٠) من القانون إلى قرار يصدر من الوزير بتحديد أصحاب المهن غير التجارية الخاضعين لهذا النظام .

وقد صدر قرار وزير المالية رقم ٥٣١ لسنة ٢٠٠٥ بتاريخ بتحديد المهن الغير تجارية التي تخضع لتطبيق المادة (٧٠)

سائلة الذكر على النحو التالي:

- ١ - الحمامة .
- ٢ - الطب .
- ٣ - الهندسة ( بما فى ذلك الهندسة الزراعية )
- ٤ - الصحافة .
- ٥ - تأليف المصنفات العلمية والأدبية بما فى ذلك إلقاء الأحاديث الفنية والعلمية والأدبية .
- ٦ - المحاسبة والمراجعة .
- ٧ - الخبرة بما فى ذلك مهنة الخبير المثلث .
- ٨ - الترجمة .
- ٩ - القراءة والتلاوات الدينية
- ١٠ - الرسم والنحت والخط .
- ١١ - الفناء والعزف والتلحين والرقص والتمثيل والإخراج والتصوير السينمائي وتأليف المصنفات الفنية وغيرها من المهن السينمائية والتليفزيونية والإذاعية والمسرحية .
- ١٢ - عرض الأزياء .
- ١٣ - التخليص الجمركى .
- ١٤ - القبانة .
- ١٥ - النسخ على الآلة الكاتبة

والكمبيوتر وغيرها  
بالقطعة لمن يباشر هذا  
النشاط بنفسه ،

ثانياً : التحصيل تحت حساب الضريبة  
نصت المادة ٧١ من القانون  
على أحكام التحصيل تحت  
حساب الضريبة بالنسبة  
لمولى المهن غير التجارية .  
١ - الجهات الملزمة بتطبيق نظام  
التحصيل تحت حساب الضريبة .

أ - أقلام كتاب المحاكم على  
اختلاف درجاتها .

ب - مأموريات الشهر العقارى  
ج - المستشفيات .

د - مصلحة الجمارك .  
٢ - الواقعة الخاضعة للتحصيل  
تحت حساب الضريبة .

أ - تقديم صحف الدعاوى أو  
الطعون إليها لقيدها .

ب - التأشير على المحررات  
بالصلاحية للشهر .

ج - قيام الطبيب أو  
الأخصائى بأداء عمل لحسابه  
الخاص بالمستشفيات ،

د - تقديم بيان جمركى من  
المستخلص إلى مصلحة

الجمارك .  
٣ - المبالغ المحصلة تحت

حساب الضريبة .

أ - بالنسبة للمحامين .

نص قرار وزير المالية رقم ٥٢٠  
لسنة ٢٠٠٥ على قيام أقلام  
كتاب المحاكم بجميع أنواعها  
ودرجاتها ومكاتب ومأموريات  
الشهر العقارى بتحصيل المبالغ  
التالية تحت حساب الضريبة  
المستحقة على المحامين على  
الوجه الآتى :

جنيه

٥ على كل صحيفة دعوى أو  
طعن أو محرر موقع من  
محام مقيد بجدول المحامين  
أمام المحاكم الابتدائية .

١٠ جنيه على كل صحيفة  
دعوى وطعن أو محرر  
مودع من محام مقيد  
بجدول المحامين أمام  
محاكم الاستئناف .

١٥ جنيه على كل صحيفة  
دعوى أو طعن أو محرر  
موقع من محام مقيد  
بجدول المحامين أمام  
محكمة النقض .

كما نصت المادة الثانية هذا  
القرار على أن :

على أقلام كتاب المحاكم

ومكاتب ومأموريات الشهر العقارى تسليم المحامى إيصالاً بكل مبلغ تم دفعه تحت حساب الضريبة .

وعليها توريد قيمة كل ما حصلته الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة فى موعد أقصاه آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير من كل عام بموجب شيك مصحوباً بالنموذج ٤١ ( خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة ) موضعاً به :

١ - قيمة إجمالى المبالغ المحصلة موضعاً بها اسم كل محام والمبلغ المحصل لحسابه خلال الثلاث أشهر السابقة .

٢ - عدد الدعوى الجزئية والابتدائية والاستئنافية والنقض ، والمبالغ المحصلة من كل محام على حده التى تمت خلال الثلاثة أشهر السابقة .

٣ - عدد المحررات التى قدمت للشهر ، وقيمة كل محرر والمبالغ المحصلة من كل

محام على حده والتى تمت خلال الثلاثة أشهر السابقة .

ولا تسرى أحكام هذا القرار على :

١ - صحف الدعاوى التى ترفعها هيئة قضايا الدولة  
٢ - صحيفة الدعوى التى يرفعها المحامى الخاضع للضريبة على المرتبات وما فى حكمها الخاصة بالجهة التى يعمل بها ويثبت ذلك بشهادة من الجهة التى يعمل بها المحامى .

٣ - صحف الدعاوى التى ترفع من المحامى خلال فترة إعفائه من الضريبة ويكون إثبات ذلك وفقاً لما هو مبين بالبطاقة الضريبية الصادرة للمحامى .

ب - بالنسبة للأطباء .

صدر قرار وزير المالية رقم ٥٣٢ لسنة ٢٠٠٥ بتحديد المبالغ والإجراءات الواجب اتباعها بالنسبة للتحصيل تحت حساب الضريبة بالنسبة للأطباء أو الأخصائيين على النحو التالى :-

" على كل مستشفى يقوم فيه أى طبيب أو أخصائى بأداء عمل لحسابه الخاص أن تقوم بتحصيل مبلغ وقدره عشرون جنيهاً من كل عمل وذلك تحت حساب ضريبة المهن غير التجارية المستحقة على الطبيب أو الأخصائى .

وعلى هذه المستشفيات أن تمسك سجلاً تقيد به أسماء الأطباء والأخصائيين الذين قاموا بأداء أعمال لحسابهم الخاص ونوع هذه الأعمال وتواريخها .

تقوم هذه المستشفيات بتسليم الطبيب أو الأخصائى إيصالاً بكل مبلغ تم تحصيله تحت حساب الضريبة وعليها أن تورد إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة بالمصلحة قيمة ما حصلته عن كل ثلاثة أشهر فى موعد أقصاه آخر إبريل / يوليو / أكتوبر / يناير من كل عام بموجب شيك مصحوباً بالنموذج ١٤ ( خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة )



موضحاً به :

١ - قيمة إجمالى المبالغ المحصلة موضحاً به اسم كل طبيب أو أخصائى والمبلغ المحصل لحسابه خلال الثلاثة أشهر السابقة .

٢ - طبيعة العمل الذى قام به الطبيب أو الأخصائى والمبالغ التى تم تحصيلها من كل طبيب أو أخصائى على حده خلال الثلاثة أشهر السابقة .

د - بالنسبة لمستخلص الجمارك .

نصت المادة الثالثة من قرار وزير المالية رقم ٥٣٦ لسنة ٢٠٠٥ على أن يكون المبلغ الذى تحصله مصلحة الجمارك عن كل بيان جمركى يقدم من شخص يزاول مهنة التخليص الجمركى من غير أشخاص القطاع العام تحت حساب الضريبة على أرباح المهن غير التجارية خمسة جنيهاً .

الخلاصة والنتائج

فى ضوء استقراء أحكام الخصم والدفعات المقدمة والتحصيل تحت حساب

الضريبة فى ظل القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ مقارنة بالقانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ المعدل يتضح مما يلى :-

١ - إلغاء نظام الإضافة الذى كان محل انتقاد الفكر المحاسبى الضريبى من ناحية وعدم الملازمة والآثار السلبية التى أحاطت بتطبيق من ناحية أخرى .

٢ - استحداث نظام الدفعات المقدمة كبدل لنظام الخصم تحت حساب الضريبة بالنسبة لإيرادات النشاط التجارى والصناعى مع تقديمه فى صورة بسيطة فى ظل مناخ الثقة الذى أشاعه القانون الجديد فى العلاقة بين الممولين ومصلحة الضرائب ، وكذلك حق الممول فى العدول عن هذا النظام فى أحوال عدم الملازمة أو عدم الالتزام .

٣ - تبسيط نظام الخصم تحت حساب الضريبة سواء من حيث عدد نسب الخصم

المطبقة أو أسعار الخصم مما يؤكد على هدف النظام الأساسى ألا وهو الكشف عن الممولين وحصر معاملاتهم مع تبسيط النظام .

٤ - التأكيد على خضوع شركات الاستثمار والمناطق الحرة كجهات التزام لحسم الخلاف حول هذا الموضوع والتوسع فى جهات الالتزام بالخصم فى ظل القانون الجديد .

٥ - الأخذ بالتغيرات المحلية والدولية عند تصميم نظام التحصيل تحت حساب الضريبة فى النشاط التجارى والصناعى ، حيث أصبحت نسبة التحصيل تحت حساب الضريبة على الواردات ٥ ٪ رغم أن القانون قد أقر بعدم تجاوز النسبة ٢ ٪ وذلك فى ضوء اتفاقية الجات رغم أن القانون قد أقر بعدم تجاوز النسب ٢ ٪ وذلك فى ضوء اتفاقية الجات والاتجاه نحو

تخفيض الأعباء على  
المواطنين والصناعة .

٦ - الاتجاه إلى معالجة  
الخصم تحت حساب  
الضريبة في المهن غير  
التجارية وخفضها من ١٠ -  
١٥ ٪ ليصبح ٥ ٪ ومعالجة  
انخفاض نسبة التحصيل  
تحت حساب الضريبة في  
المهن غير التجارية بزيادة  
بعض النسب غير الواقعية  
لتناسب مع الإيرادات التي  
تتحقق من هذه المهن .

قرار وزير المالية رقم (٥٣٠) لسنة ٢٠٠٥  
بشأن تحسين المبالغ تحت حساب ضريبة  
المهن غير تجارية المستحقة على  
المحامين طبقاً لحكم المادة (٧١) من  
قانون ضريبة الدخل رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة  
على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥  
قرر :

(المادة الأولى)

على أقلام كتاب المحاكم بجميع  
أنواعها ودرجاتها ومكاتب  
ومأموريات الشهر العقاري  
وتحصيل المبالغ التالية تحت  
حساب الضريبة المستحقة على

المحامين على الوجه الآتي :  
جنية

٥ على كل صحيفة دعوى أو  
طعن أو محرر موقع من  
محام مقيد بجدول المحامين  
أمام المحاكم الابتدائية .  
١٠ جنية على كل صحيفة دعوى  
أو طعن أو محرر موقع من  
محام مقيد بجدول المحامين  
أمام محاكم الاستئناف .  
١٥ جنية على كل صحيفة دعوى  
أو طعن أو محرر موقع من  
محام مقيد بجدول المحامين  
أمام محكمة النقض .

(المادة الثانية)

على أقلام كتاب المحاكم ومكاتب  
ومأموريات الشهر العقاري تسليم  
المحامي أيضاً بكل مبلغ تم دفعه  
تحت حساب الضريبة .

وعليها تزويد قيمة كل ما  
حصلته الإدارة العامة لتجميع  
نماذج الخصم والتحصيل تحت  
حساب الضريبة في موعد أقصاه  
آخر ابريل / يوليو / أكتوبر / يناير  
من كل عام بموجب شيك مصحوباً  
بالنموذج ٤١ ( خصم وتحصيل  
تحت حساب الضريبة) موضحاً به :

١ - قيمة إجمالي المبالغ المحصلة  
موضحاً بها اسم كل محام  
والمبلغ المحصل لحسابه خلال  
الثلاثة أشهر السابقة .

٢ - عدد الدعوى الجزئية

والابتدائية والاستثنائية  
والنقض ، والمبالغ المحصلة من  
كل محام على حدة التي تمت  
خلال الثلاثة أشهر السابقة .  
٣ - عدد المحررات التي قدمت  
للشهر ، وقيمة كل محرر  
والمبالغ المحصلة من كل محام  
على حدة والتي تمت خلال  
الثلاثة أشهر السابقة .

(المادة الثالثة)

لا تسرى أحكام هذا القرار على :  
١ - صحف الدعاوى التي ترفعها  
هيئة قضايا الدولة .  
٢ - صحيفة الدعوى التي يرفعها  
المحامي الخاضع للضريبة  
على المرتبات وما في حكمها  
الخاصة بالجهة التي يعمل بها  
ويثبت ذلك بشهادة من الجهة  
التي يعمل بها المحامي .

٣ - صحف الدعاوى التي ترفع من  
المحامي خلال فترة إعفائه من  
الضريبة ويكون إثبات ذلك  
وفقاً لما هو مبين بالبطاقة  
الضريبية الصادرة للمحامي .

(المادة الرابعة)

ينشر هذا القرار في الوقائع  
المصرية ويعمل به من تاريخ نشره  
(سجل في ٢٠٠٥/٧/٩)

قرار وزير المالية رقم (٥٣١) لسنة ٢٠٠٥  
بتحديد المهن غير التجارية في تطبيق  
حكم المادة (٧٠) من قانون الضريبة على  
الدخل الصادر بالقانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

## وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥  
قرر :

### ( المادة الأولى )

المهن غير التجارية في تطبيق حكم المادة (٧٠) من قانون الضريبة على الدخل المشار إليه هي :

- ١ - المحاماة .
- ٢ - الطب .
- ٣ - الهندسة ( بما في ذلك الهندسة الزراعية )
- ٤ - الصحافة .
- ٥ - تأليف المصنفات العلمية والأدبية بما في ذلك إلقاء الأحاديث الفنية والعلمية والأدبية .
- ٦ - المحاسبة والمراجعة .
- ٧ - الخبرة بما في ذلك مهنة الخبير المثمن .
- ٨ - الترجمة .
- ٩ - القراءة والتلاوات الدينية
- ١٠ - الرسم والنحت والخط .
- ١١ - الفناء والعزف والتلحين والرقص والتمثيل والإخراج والتصوير السينمائي وتأليف المصنفات الفنية وغيرها من المهن السينمائية والتليفزيونية والإذاعية والمسرحية .
- ١٢ - عرض الأزياء .
- ١٣ - التخلص الجمركي .

## ١٤- الضبابة .

١٥- النسخ على الآلة الكاتبة والمكبيوتر وغيرها بالقطعة لمن يباشر هذا النشاط بنفسه .

### ( المادة الثانية )

ينشر هذا القرار في الوقائع المصرية ويعمل به من تاريخ نشره ( سجل في ٢٠٠٥/٧/٩ )

قرار وزير المالية رقم (٥٣٣) لسنة ٢٠٠٥ بشأن تحصيل مبلغ تحت حساب ضريبة المهن غير التجارية المستحقة على الطبيب أو الأخصائي الذي يقوم بأداء عمل لحسابه الخاص في إحدى المستشفيات طبقاً لحكم المادة (٧١) من قانون الضريبة على الدخل رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥

## وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥  
قرر :

### ( المادة الأولى )

على كل مستشفى يقوم فيه أى طبيب أو أخصائي بأداء عمل لحسابه الخاص أن تقوم بتحصيل مبلغ وقدره عشرون جنيهاً من كل عمل وذلك تحت حساب ضريبة المهن غير التجارية المستحقة على الطبيب أو الأخصائي .

## ( المادة الثانية )

وعلى هذه المستشفيات أن تمسك سجلاً تفيد به أسماء الأطباء والأخصائيين الذين قاموا بأداء أعمال لحسابهم الخاص ونوع هذه الأعمال وتواريخها .

### ( المادة الثالثة )

تقوم هذه المستشفيات بتسليم الطبيب أو الأخصائي إيصالاً بكل مبلغ تم تحصيله تحت حساب الضريبة وعليها أن تورد إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة بالمصلحة قيمة ما حصلته عن كل ثلاثة أشهر في موعد أقصاه آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير من كل عام بموجب شيك مصحوباً بالنموذج ٤١ (خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة) موضعاً به :

- ١ - قيمة إجمالي المبالغ المحصلة موضعاً به اسم كل طبيب أو أخصائي والمبلغ المحصل لحسابه خلال الثلاثة أشهر السابقة .
- ٢ - طبيعة العمل الذي قام به الطبيب أو الأخصائي والمبالغ التي تم تحصيلها من كل طبيب أخصائي على حدة خلال الثلاثة أشهر السابقة .

### ( المادة الرابعة )

ينشر هذا القرار في الوقائع المصرية ويعمل به من تاريخ نشره .

( سجل في ٢٠٠٥/٧/٩ )

قرار وزير المالية رقم (٥٣٣) لسنة ٢٠٠٥ بشأن تحديد المبالغ الواجب تحصيلها عند تجديد أو نقل رخص تسيير سيارات الأجرة أو النقل تحت حساب الضريبة المستحقة وفقاً لأحكام المادة (١٩) من قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥  
**ق ر ر :**

( المادة الأولى )

يحدد المبلغ السنوي الواجب تحصيله بمعرفة أقسام المرور عند تجديد أو نقل رخصة سيارة أجرة أو نقل تحت حساب الضريبة على أرباح النشاط التجاري والصناعي بواقع ١٠٪ من قيمة الرسم المقدر للترخيص المفروض بقانون المرور الصادر بالقانون رقم (٦٦) لسنة ١٩٧٣ ، ويحصل هذا المبلغ كاملاً أو مقسماً طبقاً للقواعد المنظمة لسداد الضريبة المفروضة على السيارة طبقاً لقانون المرور المشار إليه على أن يقرب المبلغ المحصل إلى أقرب جنييه ولا يجدد الترخيص ولا ينقل إلا بعد التحصيل .

( المادة الثانية )

تقوم أقسام المرور بتوريد

المبالغ التي تم تحصيلها في المادة السابقة إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة كل عشرة أيام من تاريخ التحصيل وذلك بموجب شيك مرفقاً به نموذج رقم (٤١) خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة ) ببيان السيارة الأجرة أو النقل التي يتم تجديد أو نقل رخصتها خلال هذه المدة ، مع بيان بأسماء ومحل إقامة المرخص باسمه السيارة .

( المادة الثالثة ) ينشر هذا القرار في الوقائع المصرية ويعمل به بعد شهر من تاريخ نشره

( سجل في ٢٠٠٥/٧/٩ )

قرار وزير المالية رقم (٥٣٤) لسنة ٢٠٠٥ بشأن النسبة التي تحصل من قيمة الواردات تحت حساب الضريبة من أشخاص القانون الخاص طبقاً لحكم المادة (٦٧) من قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥  
**ق ر ر :**

( المادة الأولى )

على مصلحة الجمارك أن تقوم بتحصيل نسبة بواقع نصف في المائة من قيمة الواردات من أشخاص القانون الخاص لحساب

الضريبة على النشاط التجاري والصناعي أو الضريبة على أرباح الأشخاص الاعتبارية .

وأن تقوم بتسليم الممول إيصالاً بكل مبلغ يحصل منه تحت حساب الضريبة المستحقة .  
( المادة الثانية )

في تطبيق حكم المادة (٦٧) من القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ ملتزم مصلحة الجمارك بمراعاة ما يلي :  
( أ ) الالتزام بالتحصيل عند الإفراج عن أية سلعة واردة لأي شخص من أشخاص القانون الخاص للتجارة فيها أو تصنيعها إلا بعد أن تحصل النسبة الواردة في المادة (١) من هذا القرار تحت حساب الضريبة على النشاط التجاري والصناعي أو الضريبة على أرباح الأشخاص الاعتبارية التي تستحق عليه وذلك على أساس قيمة السلع المستوردة محددة طبقاً لتقدير الجمارك .

( ب ) تحصيل ذات النسبة المبينة في المادة (١) من هذا القرار في حالة التنازل عن السلعة المستوردة من كلا من المتنازل والمتنازل إليه وتعديل بيانات شهادة الإجراءات الخاصة بتحصيل الضرائب الجمركية .

( ج ) توريد قيمة ما تم تحصيله إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة في موعد أقصاه

آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير / من كل عام بموجب شيك مصحوباً به :-

١ - النموذج رقم ٤١ ( خصم وتحصيل تحت حساب الضريبة ) بقيمة إجمالي المبالغ المحصلة من المستوردين أو المتنازل إليهم خلال الثلاثة أشهر السابقة موضحاً به اسم كل مستورد ومتنازل إليه والمبالغ المحصلة من كل منهم .

٢ - صورة شهادة الإجراءات الخاصة بكل مستورد ومتنازل إليه .

( المادة الثالثة )

على الجهات الملزمة بتنفيذ أحكام المادة ٦٧ من قانون الضريبة على الدخل المشار إليه تحديد وظائف من يعهد إليهم بتنفيذ أحكام هذه المادة .

( المادة الرابعة )

ينشر هذا القرار في الوقائع المصرية ويعمل به من تاريخ نشره

( سجل في ٢٠٠٥/٧/٩ )

قرار وزير المالية رقم (٥٣٥) لسنة ٢٠٠٥ بتحديد الجهات والمنشآت التي تلزم بخفض مبالغ تحت حساب الضريبة على النشاط التجاري والصناعي وفقاً لحكم البند (٢) من المادة (٥٩) من قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

قرر :

( المادة الأولى )

في تطبيق حكم البند (٢) من المادة (٥٩) من قانون الضريبة على الدخل المشار إليه ، تلزم المنشآت الآتية بالخصم تحت حساب الضريبة على النشاط التجاري والصناعي وذلك متى زاد رقم أعمالها السنوي على مائتي وخمسين ألف جنيه سنوياً وفقاً لقائمة الدخل :

- ١ - منشآت المقاولات والتوريدات .
- ٢ - مكاتب التصدير .
- ٣ - الوكلاء التجاريين .
- ٤ - وكالات السفر والمنشآت والمكاتب السياحية .
- ٥ - منشآت النقل السياحي .
- ٦ - منشآت الإنتاج التلفزيوني والمسرحي والإذاعي
- ٧ - المنشآت الصناعية المقيدة بالسجل الصناعي وفقاً لأحكام القانون رقم (٢٤) لسنة ١٩٧٧ في شأن السجل الصناعي وكذلك المنشآت التي لا تخضع لأحكام القانون المشار إليه إذا كانت تزاوّل أحد أوجه النشاط المدرجة في القوائم التي يصدر بها قرار من وزير الصناعة بالاتفاق مع وزير المالية .

( المادة الثانية )

ينشر هذا القرار في الوقائع المصرية ويعمل به من تاريخ نشره

( سجل في ٢٠٠٥/٧/٩ )

قرار وزير المالية رقم (٥٣٦) لسنة ٢٠٠٥ بشأن المبالغ التي تحصل تحت حساب الضريبة عند تجديد التراخيص أو القيام بالذبح أو تقديم بيان جمركي وفقاً للمواد ٦٦ ، ٦٨ ، ٧١ ، من قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

قرر :

( المادة الأولى )

يكون المبلغ الذي تحصله الجهات التي تمنع تراخيص للتجار بالجملة في الخضار والفاكهة والحبوب أو تلك التي تمنع تراخيص لمزاولة النشاط للحرفيين لحساب الضريبة على أرباح النشاط التجاري والصناعي يعادل نسبة ١٠٪ من الرسم المقرر لتجديد الترخيص .

( المادة الثانية )

يكون المبلغ الذي تحصله المجازر عند قيامها بالذبح لأشخاص القطاع الخاص عن كل رأس من الذبائح تحت حساب الضريبة على أرباح النشاط التجاري والصناعي يعادل ١٠٪ من قيمة رسم الذبح المقرر .

( المادة الثالثة )

يكون المبلغ الذى تحصله مصلحة الجمارك من كل بيان جمركى يقدم من شخص يزاول مهنة التخليص الجمركى من غير أشخاص القطاع العام تحت حساب الضريبة على أرباح المهن غير التجارية خمسة جنيهات .

(المادة الرابعة )

يسلم الممول إيصالاً بكل مبلغ يحصل منه حساب الضريبة وعلى الجهات المذكورة فى المواد ٦٦ ، ٦٨ ، ٧١ من قانون الضريبة على الدخل رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ توريد ما حصلته إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة فى موعد أقصاه آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير من كل عام بموجب شيك مصحوباً بالنموذج (٤١) ( خصم ) وتحصيل تحت حساب الضريبة ( موضعاً به :

(أ) قيمة إجمالى المبالغ المحصلة خلال الثلاثة أشهر السابقة وموضحاً به اسم كل ممول والمبلغ المخصوص منه .

(ب) المبالغ المحصلة من كل ممول على حده التى تمت خلال الثلاثة أشهر السابقة .

(المادة الخامسة) على الجهات الملزمة بتنفيذ أحكام المواد المشار إليها فى هذا القرار تحديد وظائف من يعهد إليهم بتنفيذها .  
(المادة السادسة) ينشر هذا القرار

فى الوقائع المصرية ويعمل به من تاريخ نشره

( سجل فى ٢٠٠٥/٧/٩ )

قرار وزير المالية رقم (٥٣٧) لسنة ٢٠٠٥ بشأن تحديد أوجه النشاط التجارى والصناعى التى يسرى بشأنها نظام الخصم تحت حساب الضريبة طبقاً لحكم المادة (٥٩) من قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥

وزير المالية

بعد الاطلاع على قانون الضريبة على الدخل رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥  
قرر :

( المادة الأولى ) تكون النسب التى يجرى خصمها تطبيقاً لحكم المادة (٥٩) من قانون الضريبة على الدخل الصادر بالقانون رقم (٩١) لسنة ٢٠٠٥ المشار إليه وفقاً للنسب الواردة بالجدول المرفق ،

( المادة الثانية ) على الجهات المذكورة فى البند (١) من المادة (٥٩) من القانون المشار إليه وكذلك الجهات والمنشآت الأخرى المشار إليها فى البند (٢) من المادة (٥٩) من هذا القانون التى يصدر بتحديد قرار من الوزير اتباع القواعد التالية :

١ - تسليم الممول إيصالاً بكل مبلغ يخصم منه تحت حساب الضريبة على النشاط التجارى والصناعى المستحقة عنه .

ب - توريد قيمة ما تم خصمه إلى الإدارة العامة لتجميع نماذج الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة بالمصلحة فى موعد أقصاه آخر أبريل / يوليو / أكتوبر / يناير من كل عام بموجب شيك مصحوباً بالنموذج (٤١) ( خصم ) وتحصيل تحت حساب الضريبة ) وذلك اعتباراً من المدة الثالثة ٢٠٠٥ والتى تستحق من أول أكتوبر حتى آخره .

(المادة الثالثة) على الجهات والمنشآت المحددة بقرار من الوزير طبقاً للمادة ٢/٥٩ من القانون المشار إليه إمسك سجل يقيده فيه أولاً بأول أسماء المتعاملين الذين خضعت معاملاتهم لنظام الخصم تحت حساب الضريبة وقيمة معاملاتهم ونسبة الخصم المطبقة وتاريخ التعامل وتاريخ التوريد .

(المادة الرابعة) على الجهات الملزمة بتنفيذ أحكام المادة (٥٩) من قانون الضريبة على الدخل المشار إليه تحديد وظائف من يعهد إليهم تنفيذ أحكام المادة المذكورة .

( المادة الخامسة ) لا تسرى أحكام هذا القرار على الجهات والمنشآت التى تختار نظام الدفعات المقدمة .

(المادة السادسة) ينشر هذا القرار فى الوقائع المصرية ويعمل به من تاريخ نشره

( سجل فى ٢٠٠٥/٧/٩ )

# التقدير الذاتى كأساس لربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين بين التشريع والتطبيق فى ظل القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥

بحث مقدم من الدكتور / عادل التابعى على الغزاوى

دكتوراه الفلسفة فى المحاسبة - ماجستير فى المحاسبة الضريبية - دبلوم الدراسات العليا فى الضرائب والمراجعة  
دبلوم الدراسات العليا فى محاسبة التكاليف - بكالوريوس فى إدارة الأعمال - بكالوريوس فى المحاسبة والمراجعة  
مدير عام المعلومات - مأمورية ضرائب بورسميد ثالث - والمحاضر بمركز التدريب الضريبى

المتبع لربط الضريبة السنوية ،  
ويقصد بربط الضريبة : تحديد  
مقدار أو مبلغ الضريبة الملزم  
للممول بدفعها إلى مصلحة  
الضرائب وهى تحتسب بنسبة  
مئوية - حسب سعر الضريبة  
المقرر - من صافى الدخل  
الخاضع للضريبة المقرر - من  
صافى الدخل الخاضع  
للضريبة أو ما يعرف بوعاء  
الضريبة ، ويقصد بوعاء  
الضريبة المبالغ الواجب  
خضوعها للضريبة ، حيث  
تتوقف النتائج التى تنتظر من  
فرض الضريبة على التحديد  
السليم والعادل للوعاء ، بل  
تحدد السياسة المالية  
الحاضرة والمستقبلية للمنشآت  
، فإذا تم هذا التحديد على  
أسس وقواعد مرتجلة جاءت

يتحمل كل ممول عبئا مناسباً  
بمساهمة ضريبية تمكن  
الدولة من تحقيق أهدافها ،  
وبما ينعكس أثره المباشر على  
جميع أفراد المجتمع .  
ويقصد بالسياسة  
الضريبية : الأساليب التى  
تتخذها الدولة فى تشريعاتها  
الضريبية بفرض الوصول إلى  
أهداف معينة وتؤدى إلى  
تفاعل عوامل مختلفة بحيث  
يكون لها فاعليتها فى التأثير  
على نواح معينة من نواحى  
البيان الاقتصادى والاجتماعى  
والسياسى ، وبما يتلائم مع ما  
ارتضاه المجتمع من شكل  
اقتصادى أو اجتماعى أو  
سياسى .

ومن المؤثرات الهامة فى  
السياسة الضريبية الأسلوب

طبيعة وأهمية الدراسة :

تؤثر الضرائب تأثيراً كبيراً  
فى الاقتصاد والمجتمع ، حيث  
تعتبر الضرائب إحدى أهم  
مصادر الإيرادات العامة التى  
تعتمد عليها الدولة بصفة  
أساسية لمواجهة نفقاتها العامة  
وتحقيق الرفاهية الاجتماعية  
والاقتصادية .

ولقد حدث تغير كبير فى  
السياسة الاقتصادية فى مصر  
وخاصة فى الآونة الأخيرة ،  
ولما كانت السياسة الضريبية  
جزء من النظام الاقتصادى  
للدولة ، فكان عليها أن تعمل  
على تحقيق أهداف هذا  
النظام ، وتحقيق أهداف  
الخطة الاقتصادية للدولة .

ولا يتحقق ذلك إلا بإرساء  
قواعد العدالة بين الممولين وأن

السياسة المرسومة على أساسه خاطئة ومضللة ، الأمر الذي يورد المنشآت مورد الهلاك ، ويتعطم صرح البلاد وتنقوض أركانه .

وتتضمن التشريعات الضريبية عادة ولأغراض تحديد الوعاء الضريبي على ما يقضى بإلزام الممول بتقديم إقرار عن نتائج نشاطه مرفقاً به كافة المستندات المؤيدة لذلك على اعتبار أن الممول هو أعلم بعناصر دخله ونفقاته ، ويجب أن يستند الإقرار المشار إليه إلى دفاتر منتظمة لقيد الحسابات وإلى قوائم مالية تعبر عن الوجه الصحيح لنتائج النشاط والمركز المالي ، وإذا ثبت عدم توافر ذلك كان لجهاز الضرائب تحديد الوعاء عن طريق التقدير .

ويقصد بالتقدير : تحديد مبدئي للأرباح أو الخسائر الصافية لنشاط خاضع للضريبة بواسطة الفاحص الضريبي ، استناداً إلى أكبر قدر ممكن من أدلة الإثبات وبمراعاة ظروف النشاط محل التقدير .

وفي مجال تقدير وربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين يوجد :  
١ - أسلوب التقدير المكتبي .  
٢ - أسلوب التقدير الذاتي .  
ويقصد بالأسلوب الأول :

أن التقدير لربط الضريبة السنوية يتم ويؤسس بمعرفة مأمور الضرائب ، حيث يحدد قيمة الضريبة السنوية التي يتعين دفعها ، ويخطر الممول بعناصر التقدير والربط ليبارد بسداها .

بينما يقصد بالأسلوب الثاني :

أن الممول بنفسه يحسب القيمة الصحيحة للالتزام الضريبي ، ثم يعد الإقرار الضريبي ويسد قيمة الضريبة التي حددها بإقراره ويقبل الإقرار على النحو المعد عليه ما لم يخضع للفحص والتحقق من قبل الجهاز الضريبي حالة اختياره للفحص ضمن المينة السنوية وحيث يتم التحقق من صحته بأى أسلوب من أساليب التحقق .

وكل أسلوب من الأساليب السابقة له إيجابياته وسلبياته

، كما أن لكل أسلوب إجراءاته في التطبيق وظروف ومبررات لاستخدامه ، ويتوقف تقدير واستخدام أى من الأسلوبين على طبيعة النظام وطبيعة المجتمع الضريبي باعتبار أن النظام الضريبي يمثل مرآة المجتمع التي تبين الوضع السياسى والاقتصادى والاجتماعى والعلمى (التكنولوجى) القائم .

وتتمثل مشكلة البحث :

فى أن مصلحة الضرائب منذ نشأتها عام ١٩٢٩ وحتى تاريخ بدء العمل بالقانون الجديد ٩١ لسنة ٢٠٠٥ كانت تأخذ بأسلوب التقدير المكتبي لربط الضريبة السنوية ، حيث يتم فحص جميع الإقرارات الضريبية المقدمة من الممولين ، ثم يتم التقدير السنوى بمعرفة المأمورية لتحديد إيرادات الممولين التابعين لها ، ثم الإخطار بعناصر الربط ثم تقوم بتحصيل الضريبة المستحقة وفقاً لما انتهى إليه هذا الربط ، ويقابل هذا الأسلوب فى الفحص ما يطلق عليه بالمراجعة الشاملة .



ومما هو جدير بالذكر أن هذا الأسلوب كان له مبرراته خاصة مع بداية تطبيق الضريبة وقلة عدد الممولين ، وطبيعة وظروف المجتمع حينذاك ، ولكن بعد مضي خمسة وستين عاماً على تطبيق النظام الضريبي ، والمتغيرات العديدة التي طرأت على المجتمع المصري ، بات من الواضح عدم تناسب هذا الأسلوب والظروف الحالية خاصة وأنه قد ظهرت أساليب أخرى جديدة في الدول التي سبقتنا في هذا المجال يعكس الاستفادة منها في هذا الشأن ومن هذه الأساليب أسلوب التقدير الذاتي الذي تأخذ به العديد من الدول المتقدمة والنامية على السواء ، والذي بدأ الأخذ به مؤخراً في مصر بمقتضى القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ ، حيث يندرج تحت الأخذ بهذا الأسلوب عدة طرق للفحص ، اختار المشرع منها أسلوب الفحص بالعينة ، ويقابل هذا الأسلوب ما يطلق عليه (المراجعة بالعينات) .

ولا شك أن هذا التحول يعد خطوة واسعة لمواكبة

التطور الواضح في المجتمع الضريبي ومسيرة التشريعات الضريبية المتقدمة في هذا الشأن ، ولكن هناك بعض التساؤلات - في رأى الباحث يرى أنها في غاية الأهمية تتعلق بهذا الجانب ، وتتمثل فيما إذا كان المجتمع الضريبي المصري مهياً تماماً لتطبيق هذا الأسلوب الجديد ، خاصة إذا ما أخذ في الاعتبار مدى طبيعة المجتمع وتباينه ومدى انخفاض الوعى الضريبي لبعض فئاته ، ومقابلة ذلك بالعقوبات الغليظة التي قررها المشرع بذات القانون ، وهل ما ذهب إليه المشرع من تحول مفاجئ في أسلوب تقدير وربط الضريبة يعد أفضل أم كان عليه التدرج للتحويل للأخذ بهذا الأسلوب الجديد تمهيداً للاعتياد عليه من قبل الممولين ؟ وهل اختيار أسلوب الفحص بالعينة لجميع فئات الممولين الذين ينطبق عليهم هذا الأسلوب هو الأنسب ، أم كان يتعين الأخذ بأساليب أخرى للفحص تختلف باختلاف فئاتهم ؟ .

وهذه الأسئلة في حاجة

إلى إجابة موضوعية ومحيدة لإمكان الوقوف على مدى فعالية تطبيق هذا الأسلوب الجديد في الفحص والربط وعلى ذلك كان الهدف من البحث .

### الهدف من الدراسة :

تهدف الدراسة إلى تحليل أسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين ، والذي أورده القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ ومبررات استخدامه ، بهدف الوقوف على مدى كفايته ومدى إمكانية تطبيقه ، مع اقتراح وعرض مجموعة من المتطلبات الأساسية والضرورية اللازمة لزيادة فعاليته .

### حدود البحث :

اقتصرت الدراسة في التطبيق على ما يتعلق بربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين فقط ، ولم تتعرض الدراسة للجوانب الفنية ولا للإجراءات التي تتعلق بأسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة سنوياً .

### منهج البحث :

اعتمدت الدراسة على الأسلوب الاستبطاني بصفة أساسية مع استقراء تجارب الدول الأخرى في هذا المجال ، وعلى الأسلوب المكتبي من خلال ما تناولته مواد القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ من أحكام تتعلق بهذا الجانب .

### خطّة البحث :

في ضوء حدود البحث والهدف منه فقد تم تناول الدراسة من خلال مبحثين :

١ - المبحث الأول : بعنوان : دراسة تحليلية لأسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة السنوية ومبررات استخدامه .

٢ - المبحث الثاني : بعنوان : متطلبات تطبيق أسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين .

### المبحث الأول

دراسة تحليلية لأسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة السنوية ومبررات استخدامه

أخذت مصلحة الضرائب العامة في مصر منذ عام

١٩٣٩ مع بداية تطبيق الضريبة وحتى تاريخ بدء العمل بالقانون الجديد ٩١ لسنة ٢٠٠٥ ، بأسلوب التقدير المكتبي لربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين .

ويؤسس هذا الأسلوب على أن تقوم مصلحة الضرائب بفحص جميع الإقرارات الضريبية المقدمة من المولين بفرض تحديد الوعاء الضريبي تمهيداً لربط الضريبة السنوية .

والإقرارات المقدمة إما أن تستند إلى دفاتر منتظمة لقيد الحسابات وإما لا تستند إلى دفاتر منتظمة وعلى ذلك فإذا ثبت من الفحص أمانة الدفاتر التي أعد على أساسها الإقرار فيتم الأخذ بما ورد بالإقرار أو تعديله حسب الأحوال أما إذا ثبت عدم أمانة هذه الدفاتر أو أن الإقرار لا يستند إلى دفاتر منتظمة فيتم اللجوء إلى التقدير لتحديد الوعاء الضريبي وربط الضريبة على هذا الوعاء المقدر بعد

استكمال مراحل عديدة ومطولة في إجراءاتها ، بالإضافة إلى استخدام ذات الأسلوب لباقي المولين الذين لم يقدموا إقرارات ضريبية .

ولقد كان لهذا الأسلوب مبرراته مع بداية تطبيق الضريبة وقلة عدد المولين وطبيعة الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية القائمة حينذاك ، ولكن بعد مضي خمسة وستين عاماً على تطبيق النظام الضريبي في مصر ، أصبح الأمر يقتضى ضرورة إعادة النظر في مدى كفاءة هذا الأسلوب لأنه لم يعد يتفق والمتغيرات الاقتصادية والاجتماعية العديدة التي لحقت بالمجتمع الضريبي ، وخاصة وأنه ما بين الحين والآخر تظهر الدعوة إلى إصلاح ضريبي في مصر ، وذلك من منطلق أن النظام الضريبي يجب أن يتسق مع ويشق من النظام الاقتصادي والاجتماعي القائم في الدولة وأن معظم جوانب النظام الضريبي الحالي خاصة فيما

يتعلق بالضريبة على الدخل ،  
قد تم إعدادها في ظل نظام  
اقتصادي واجتماعي يختلف  
عما هو الحال الآن في مصر .

ولما كان من أهم الجوانب  
في النظام الضريبي هو كيفية  
تحديد الوعاء الضريبي تمهيداً  
لربط الضريبة على دخل  
الأشخاص الطبيعيين ، فكان  
لا بد من إعادة النظر وخاصة  
مع بدء تطبيق القانون الجديد  
٩١ لسنة ٢٠٠٥ م ، وحيث كان  
لاستمرار لأخذ هذا الأسلوب  
في ظل النظام الضريبي  
الحالي والذي تقرر بمقتضى  
القانون المشار إليه يفقده  
الفعالية المعلقة عليه في مجال  
تحقيق الأهداف الاقتصادية  
والاجتماعية والتمويلية ،  
خاصة وأنه مع الممارسة  
والتطبيق طوال هذه السنوات  
ظهرت الجوانب والآثار السلبية  
الناتجة عن استمرار الأخذ به  
يمكن تلخيص أهمها في الآتي :-

١ - إجراء الفحص الكامل  
لجميع الممولين سواء من قدم  
منهم الإقرار أو من لم يقدم

الإقرار وعرض حالات عديدة  
للسقوط بالتقادم ، ومن ثم  
ضياع حقوق الخزنة العامة .

٢ - تعدد وتعقد الإجراءات  
اللازمة لإنجاز هذا العمل منذ  
بدء الفحص لجميع الممولين  
وحتى إتمام الربط وتحصيل  
الضريبة وما يستتبعه ذلك من  
زيادة التكلفة الإدارية اللازمة  
لكل هذه الإجراءات .

٣ - ضعف الحصيلة  
الضريبية السنوية لتراكم  
حالات عديدة بلجان الطعن  
والمحاكم للفصل في أوجه  
النزاع حول تحديد دين  
الضريبة الراجع للتقديرات  
المغالى فيها .

٤ - زيادة أعداد الممولين  
سنوياً رتب صعوبة بالغة في  
إمكان إنجاز العمل الضريبي  
سنوياً بالدقة المطلوبة  
وبمراعاة العدالة الواجبة ،  
مما جعل التقدير عشوائياً ولا  
يستند إلى أسس موضوعية  
ولا منطقية ففي الغالبية أعلى  
من اللازم وأحياناً أقل من  
اللازم .

٥ - محدودية الثقة بين

الممولين ومصصلحة الضرائب أو  
انعدامها مما رتب ضرورة  
إجراء الفحص السنوي لجميع  
الممولين حتى الملتزمين منهم .

لهذه الأسباب ولغيرها كان  
لا بد من إعادة النظر في  
أسلوب التقدير المطبق والعمل  
على الاتجاه لتغييره ، خاصة  
وأنه قد ظهرت أساليب عديدة  
في الدول التي سبقتنا في هذا  
المجال يمكن الاستفادة منها  
في هذا الشأن ، ومن هذه  
الأساليب أسلوب التقدير  
الذاتي والذي أخذ به المشرع  
الضريبي حديثاً من خلال  
إصدار القانون ٩١ لسنة  
٢٠٠٥ م .

ويقصد به : أن تربط  
الضريبة من واقع الإقرارات  
المقدمة سنوياً ، أى وفقاً  
للأرباح الثابتة بإقرارات  
الممولين والتي أعدها عن  
نتيجة أعمالهم عن الفترة  
الضريبية المعد عنها هذه  
الإقرارات .

وعلى ذلك تأخذ مصلحة  
الضرائب بما يقدمه الممول  
الخاضع للضريبة من بيانات

ومعلومات في إقراره الضريبي ، على اعتبار أن الإقرار هو اعتراف مكتوب يتقدم به الممول إلى مصلحة الضرائب في الميعاد الذي حدده القانون وتتضمن نتيجة أعماله الخاضعة للضريبة خلال فترة زمنية معينة ، ويكون أساساً يبنى عليه تقدير إيراداته بحيث تكون أقرب إلى الحقيقة بقدر المستطاع ، ويعتبر الإقرار ربطاً للضريبة والتزاماً بأدائها .

ولا شك أن مزايا الأخذ بالإقرار الضريبي واضحة ومؤكدة حيث إن الممول هو الوحيد الذي يعرف جيداً حقيقة دخله وأرباحه ورقم أعماله ، وهو وحده أيضاً الذي يستطيع أن يعلن عن حقيقة العناصر الخاضعة للضريبة .

ولما كان الإقرار هو الإجراء الذي استعان به المشرع الضريبي لتحديد أرباح الممولين الخاضعة للضريبة ، فقد حرص المشرع على منح مصلحة الضرائب سلطة التحقق من صحة ما تضمنته هذه الإقرارات عن طريق

دراستها دراسة متعمقة ، وحتى يتسنى الوصول إلى نتيجة أعمال المنشأة التي يشملها الإقرار المقدم للمصلحة .

وهذا هو ما أكد عليه المشرع في القانون الجديد ٩١ لسنة ٢٠٠٥ م حيث قرر في المادة (٨٧) بإلزام كل ممول بأن يقدم إلى مأمورية الضرائب المختصة إقراراً ضريبياً سنوياً على النموذج الذي تحدده اللائحة التنفيذية لهذا القانون مصحوباً بالمستندات التي تحددها اللائحة .

كما حدد القانون الميعاد القانوني لتقديم الإقرار بالمادة (٨٢) من ذات القانون وذلك حتى أول أبريل من كل سنة تالية لانتهاء الفترة الضريبية عن السنة السابقة لها بالنسبة للأشخاص الطبيعيين ، وعلى أن يوقع الإقرار من الممول أو من يمثله قانوناً ، وإذا أعتد الإقرار بمعرفة محاسب مستقل فإن عليه التوقيع على الإقرار مع الممول أو ممثله

القانوني ، وإلا اعتبر الإقرار كأن لم يكن ، كما أوجب في جميع الأحوال أن يكون الإقرار موقعاً من محاسب مقيد بجداول المحاسبين والمراجعين وذلك بالنسبة للأشخاص الطبيعيين وللشركات والجمعيات إذا تجاوز رقم الأعمال لأى منهم مليوني جنيه سنوياً .

وإرساء للأسلوب الجديد فقد ألزم المشرع في المادة (٨٤) أيضاً مصلحة الضرائب بقبول الإقرار الضريبي المشار إليه على مسئولية الممول ، كما ألزم الممول بسداد مبلغ الضريبة المستحق من واقع الإقرار في ذات يوم تقديمه .

ودعماً للثقة بين الممول والمصلحة فقد قرر المشرع في المادة (٨٧) من ذات القانون أنه إذا اكتشف الممول خلال فترة تقادم دين الضريبة سهواً أو خطأ في إقراره السابق تقديمه إلى المأمورية ، فيلتزم فوراً بتقديم إقرار ضريبي معدل بعد تصحيح السهو أو الخطأ ، وإذا ما تم تقديم

الإقرار الضريبي المعدل خلال ثلاثين يوماً من الموعد القانوني لتقديم الإقرار ، يعتبر الإقرار المعدل بمثابة الإقرار الأصلي ، ولا يعتبر الخطأ أو السهو في الإقرار مخالفة أو جريمة جنائية .

كما قرر المشرع أيضاً أنه لا يجوز للمصلحة عدم الاعتماد بالدفاتر والسجلات المنتظمة للممول أو إهدارها إلا إذا أثبتت المصلحة بموجب مستندات تقدمها عدم صحتها .

#### ولأغراض ربط الضريبة :

فقد قرر المشرع في المادة (٨٩) بأن تربط الضريبة على الأرباح الثابتة من واقع الإقرار المقدم من الممول ، واعتبر الإقرار بمثابة ربطاً للضريبة والتزاماً بأدائها في الموعد القانوني الموضح سلفاً .

ومنح المشرع في المادة (٩٠) من ذات القانون الحق للمصلحة في أن تعدل الربط من واقع البيانات بالإقرار والمستندات المؤيدة له ، وأبقى المشرع على منح المصلحة الحق

في اللجوء إلى التقدير لربط الضريبة حالة عدم تقديم الممول لإقراره الضريبي ، أو عدم تقديمه للبيانات والمستندات المؤيدة للإقرار . وقرر أنه إذا ما توافرت لدى المصلحة مستندات تثبت عدم مطابقة الإقرار للحقيقة ، فعليها إخطار الممول وإجراء الفحص وتصحيح الإقرار أو تعديله وتحديد الإيرادات الخاضعة للضريبة .

وعلى ذلك جعل المشرع وجوب إخطار الممول بعناصر الربط هي في تلك الحالات الثلاث التي وردت بالمادة (٩٠) السابق الإشارة إليها ، ويعنى ذلك أنه بخلاف هذه الحالات تقبل الإقرارات بحصيلتها الضريبية دون أى إجراءات أخرى .

وحدد المشرع المدة التي يمكن للمصلحة إجراء أو تعديل الربط وذلك خلال مدة خمس سنوات تبدأ من تاريخ انتهاء المدة المحددة قانوناً لتقديم الإقرار عن الفترة الضريبية ، وتزداد إلى ست

سنوات حالة ما إذا كان الممول متهرباً من أداء الضريبة .

مما سبق يتضح أن القانون الجديد قد أفصح عن رغبة المشرع الضريبي في الاتجاه نحو منح الثقة للممولين في أن يكون ربط الضريبة من واقع الإقرارات المقدمة منهم ولا يتم اللجوء إلى التقدير إلا في حالات معينة وردت على سبيل الحصر وليست على سبيل المثال .

وهذا هو الأساس الذي يبنى عليه أسلوب التقدير الذاتي للضريبة ، حيث اعتبر المشرع أن الأصل في تحديد الوعاء الضريبي ، هي الأرباح الحقيقية التي انتهت الممول إليها بإقراره - وهو التزام طوعى بتقدير الممول الذاتي للضريبة المستحقة عليه دون تدخل من المصلحة ، وعلى ذلك يقوم الممول باستيفاء بيانات الإقرار الضريبي بدقة ويقدمه طواعية إلى مصلحة الضرائب ويقوم بسداد الضريبة المستحقة عليه .

وعن كيفية التعامل مع هذه الإقرارات سنوياً :

فقد أوضح المشرع في المادة (٩٤) من القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥م أنه على مصلحة الضرائب فحص إقرارات الممولين سنوياً من خلال عينة تحدد وفق معايير معينة ، ووفقاً لذلك تختار عينة من مجموع الإقرارات المقدمة والتي ينطبق عليها أحكام المادة (٨٢) ليتم فحصها والتأكد من سلامتها وتتخذ بشأنها الإجراءات اللازمة وفقاً لما تسفر عنه نتيجة الفحص ، وعلى ذلك تقبل باقي الإقرارات المستوفاة والتي لم تقع ضمن العينة المختارة على النحو المدة عليه ، ويعتبر ما ورد بها بمثابة ربطاً والتزاماً بأداء ما ورد بها من ضريبة محددة بمعرفتهم .

ومع إعطاء الثقة للممولين على النحو السابق عرضه وإيضاحه وحتى لا تستغل هذه الثقة في غير موضعها ، فكان لازماً أن يتضمن التشريع من العقوبات ما يمكن مصلحة الضرائب من مواجهة كل من يخالف أحكامه ويخرج عن

نطاقه ، وعلى ذلك فقد تضمن التشريع في ظل القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥م بعض العقوبات والإجراءات القانونية الرادعة حالة عدم الالتزام ومخالفة الأحكام ، وفيما يتعلق بموضوع البحث فقد قرر المشرع في المادة (١٣٢) من القانون : فرض عقوبة الحبس وبغرامة لا تقل عن عشرة آلاف جنيه ولا تجاوز مائة ألف جنيه ، أو بإحدى هاتين العقوبتين كل محاسب مقيد بجدول المحاسبين والمراجعين اعتمد إقراراً ضريبياً أو وثائق أو مستندات مؤيدة له ، وقد أخفى وقائع علمها أثناء تأدية مهمته ولم تصح عنها المستندات التي شهد بصحتها ، متى كان الكشف عن هذه الوقائع أمراً ضرورياً لكي تعبر هذه الحسابات والوثائق عن حقيقة نشاط الممول ، وكذلك إخفاء علمه بأى تعديل أو تغيير في الدفاتر أو الحسابات أو السجلات أو المستندات وكان من شأن هذا التعديل أو التغيير الإيهام بقلة الأرباح أو

زيادة الخسائر ، كما يحكم بالحبس والغرامة معاً حالة العود .

كما فرض المشرع بالمادة (١٣٣) من ذات القانون عقوبة الحبس مدة لا تقل عن ستة أشهر ولا تجاوز خمس سنوات وبغرامة تعادل مثل الضريبة التي لم يتم أدائها ، أو بإحدى هاتين العقوبتين لكل ممول تهرب من أداء الضريبة ، واعتبر الممول متهرباً حالة تقديمه الإقرار الضريبي السنوي بالاستناد إلى دفاتر أو سجلات أو حسابات أو مستندات مصطنعة مع علمه بذلك أو تضمينه بيانات تخالف الحقيقة أو إخفاء نشاط أو جزء منه يخضع للضريبة ، ويحكم بالحبس والغرامة معاً حالة العود أيضاً ، واعتبر المشرع جريمة التهرب من أداء الضريبة جريمة مخلة بالشرف والأمانة .

وقرر المشرع أيضاً في المادة (١٣٥) معاقبة الممول الذي يمتنع عن تقديم الإقرار الضريبي بغرامة لا تقل عن

إلفى جنيه ولا تجاوز عشرة آلاف جنيه ، وكذلك تطبيق ذات العقوبة على الممول الغير ملتزم بتوفير البيانات وصور الدفاتر والمستندات والمحركات بما فى ذلك قوائم العملاء والموردين التى تطلبها المصلحة منه وذلك خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ طلبها ما لم يقدم الممول دليلاً كافياً على الصعوبات التى واجهها فى إعداد وتقديم البيانات المطلوبة خلال الفترة المحددة ، وتضاعف الغرامة المنصوص عليها فى حالة المود إلى ارتكاب ذات المخالفة خلال ثلاث سنوات .

ومما هو جدير بالذكر أن المشرع فى المادة (١٣٦) فرض غرامة حالة إذا أدرج الممول مبلغ الضريبة فى الإقرار بأقل من قيمه الضريبة المقررة نهائياً حيث تدرج فى قيمة الغرامة من ٥% وحتى ٨٠% من الضريبة المستحقة ، فضلاً عن منح الحق للمصلحة فى توقيع حجز تنفيذى بقيمة ما يكون مستحقاً من الضرائب من واقع

الإقرارات المقدمة ، إذا لم يتم أدائها فى المواعيد القانونية ودون حاجة إلى إصدار مطالبة بالسداد أو تنبيه بذلك ، ويكون إقرار الممول فى هذه الحالة هو سنة التنفيذ مادة (١٠٤) ، كما فرض مقابل تأخير على ما لم يؤد من الضريبة الواجبة الأداء ، اعتبار من اليوم التالى لانتهااء الأجل المحدد لتقديم الإقرار (م ١١٠) .

ويتضح من العرض السابق مدى حرص المشرع على تغليظ العقوبة حالة مخالفة أحكام القانون وخاصة فيما يتعلق بهذا الجانب .

ويعد استعراض ما قد استحدثه التشريع الجديد من تطور فى العلاقة بين الممولين ومصلحة الضرائب ، ومنهم الثقة الكاملة فى التعامل معها ، وفى نفس الوقت الحرص على معاقبة كل من يسئ استخدام هذه الثقة أو يخرج عنها ، وهذا الاتجاه يعد نقلة حضارية كبرى فى مجال ربط الضريبة السنوية ويعد تغييراً

وتحولاً أفضل مما كان عليه الحال سابقاً ، ولكن يبقى التساؤل عما إذا كان التحول المفاجئ الذى أحدثه التشريع الجديد فى مجال ربط الضريبة ذاتياً بمعرفة الممول دون تدخل من المصلحة ، وخاصة بعد استمرار تطبيق أسلوب التقدير المكتبى للربط طوال مدة خمسة وستين عاماً ودون ما تمهيد سابق ودون التدرج للاعتياد عليه ، وهل سيحقق الفعالية المعلقة على الأخذ به ، وهل سيكون من السهولة واليسر للمجتمع الضريبى أن يتعامل ويتقبل الأسلوب الجديد فى ظل ظروف غير مهيأة لمسايرة أحكام التشريع الجديدة خاصة إذا أخذ فى الاعتبار ما رتبته القانون من عقوبات صارمة حالة مخالفة أحكامه فى هذا الشأن .

وفى رأى الباحث أن المشرع قد أرسى مبدأ جديداً فى مجال ربط وتقدير الضريبة ويات بمثابة حكم يتعين الالتزام به ولكن الأمر -

من وجهة نظر الباحث - في حاجة إلى بعض المتطلبات التي يرى أنها أساسية وضرورية ولازمة لإنجاح ولزيادة فعالية هذا الأسلوب الجديد في مجال ربط الضريبة وهو ما سيتناوله الباحث تفصيلاً بالمبحث القادم.

### المبحث الثاني

متطلبات تطبيق أسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين .

لقد خطى المشرع المصرى ولا شك خطوة واسعة عند تقريره التحول إلى الالتزام الطوعى عن طريق تقدير الضريبة الذاتى من قبل الممول ، ودون تدخل أحد المسؤولين عن الضرائب ، وجعل دور مصلحة الضرائب هو تزويد الممول بالمعلومات وسبل التوعية بالتزاماته الضريبية ، وتحصيل الضريبة طبقاً لما ينص عليه القانون ، مع قيامها بعمليات تدقيق بسيطة لتلك البيانات الواردة بالإقرار للحالات التى تختار بطريقة معينة ، والتحقق عند الضرورة

من تلك البيانات التى لم يدرجها الممول بإقراره ، وفى ذلك مساهمة للاتجاهات المختلفة والحديثة فى هذا الشأن من قبل الدول التى سبقتنا فى هذا المجال ، ومواكبة للتطور السريع والبالغ للمجتمع الضريبى المصرى وكسر الجمود والتأكيد على أن التشريع الضريبى هو انعكاس للأهداف الاجتماعية والاقتصادية فى الدولة .

والمستعرض للنصوص التشريعية الواردة بالقانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥م فيما يتعلق بهذا الجانب .

كما أوضح الباحث - يتبين أنه مع إرساء وتطبيق هذا الأسلوب الجديد فلم تعد هناك حاجة إلى فحص جميع الإقرارات المقدمة من الممولين سنوياً وإجراء تقديرات عشوائية وغير موضوعية وغير متأنية لتلافي تعرض حالات للسقوط بالتقادم ، ولم تعد هناك حاجة إلى إخطار كافة الممولين بعناصر الربط التى أعدته المأمورية سواء لمن

قدم منهم إقرارات ضريبية أو من لم يقدم ، وتداول العديد من النماذج وتعدد الإجراءات المطولة وصولاً فى نهاية الأمر إلى تحديد دين الضريبة والذي يتعين على الممول المبادرة بسداده .

وهذا يوضح مدى رغبة المشرع فى منح الثقة للممولين المتعاملين مع مصلحة الضرائب وكسر الجمود بالتطوير والتعديل ، ولا شك أن تطبيق هذا الأسلوب الجديد يحقق مزايا عديدة يوجزها الباحث فى الآتى :-

١ - خفض التكلفة الإدارية اللازمة لإتمام عمليات الفحص والربط والتحصيل التى تتحملها الإدارة الضريبية ، باعتبار أن تلك الإجراءات سوف تكون للحالات التى وقعت ضمن العينة المختارة فقط ، ولقبول باقى الحالات التى ينطبق عليها أحكام القانون وفقاً لما أقرته من عناصر ربط وسداد الضريبة المقدرة بمعرفة الممولين أصحاب تلك الحالات .



٢ - تقليل حالات النزاع  
على عناصر ربط الضريبة  
سواء أمام المأموريات أو أمام  
لجان الطعن أو المحاكم  
بدرجاتها المختلفة .

٣ - سرعة تحصيل  
الإيرادات السنوية ، كما يمثل  
هذا النظام آلية فعالة في  
تحديد حالات التهريب  
الضريبي ، ويكون له تأثير رادع  
في حالة المخالفة ، ويترجم  
ذلك في زيادة الإيرادات  
الكلية.

٤ - رفع العبء الضخم  
الذي كانت تعاني منه  
مأموريات الضرائب من تكديس  
حالات عديدة بدون فحص أو  
ربط أو تحصيل لعدم إمكانية  
إنجاز هذه الإجراءات سنوياً  
لجميع الممولين التابعين لها .

٥ - تخفيف العبء عن  
المولين في تعاملهم مع  
وحدات المصلحة من حيث  
استلام العديد من المكاتبات  
ولزوم الرد عليها وتردهم على  
وحدات المصلحة العديد من  
المرات لإنهاء المتعلقة  
الضريبة الخاصة بهم .

٦ - الاستفادة من الطاقة  
الفنية بالمأموريات في إجراء  
الفحص والتقدير المتأن لتلك  
الحالات التي تستوجب ذلك ،  
مما يجعل التقدير من جانب  
المأمورية تقديراً موضوعياً  
يمكن الاقتناع به من جانب  
ممولي تلك الحالات واختصار  
أوجه النزاع والخلاف حول  
عناصر التقدير والربط ، وما  
يستتبعه ذلك من سرعة  
تحصيل المستحقات الضريبية  
عنها .

وبعد عرض وتحليل  
الباحث لأسلوب التقدير  
الذاتي لربط الضريبة على  
دخل الأشخاص الطبيعيين ،  
وما يحققه من مزايا ومنافع  
عديدة لكل من الممولين  
ولمصلحة الضرائب ، وما  
تضمنه التشريع من أحكام  
وخاصة هذا الجانب ، وما  
رتبه أيضاً من عقوبات حالة  
مخالفة أحكامه ، يبقى  
الوقوف على جدوى تطبيق  
هذا الأسلوب بالكيفية السابق  
إيضاحها والتي أعد عليها ،  
وهل سيحقق الفعالية المعلقة

عليه من عدمه .

وفي رأى الباحث أنه  
لتحقيق الفعالية المترتبة على  
الأخذ بهذا الأسلوب الجديد  
ولإنجاحه فهناك عدة متطلبات  
يرى أنها ضرورية ولازمة  
وأساسية لزيادة فعاليته ،  
وحتى تتحقق الأهمية المعلقة  
على الأخذ به ، وتتمثل في أن  
النظام الضريبي يبنى على  
ثلاثة عناصر أساسية وهي : -  
١ - التشريع الضريبي أو  
قوانين الضرائب .

٢ - المجتمع الضريبي -  
الممولون أو رعايا  
الضرائب .  
٣ - الإدارة الضريبية أو الإدارة  
المالية .

ويتم الحكم على كون هذا  
النظام الضريبي نظاماً جيداً  
من عدمه حالة ما إذا كانت  
عناصر النظام متسقة  
ومتوائمة ، وذلك من خلال  
تشريع ضريبي محكم  
النصوص معد في ضوء  
المقدرة التكليفية للممول  
وواضح وسهل التطبيق وراعى  
لن يخالفه ، ووعى ضريبي

لدى الممولين ( المجتمع الضريبي ) ، وإدارة ضريبية رشيدة ، وما من شك أن أى خلل فى أى عنصر من العناصر الثلاث يفقد النظام الضريبى الأهمية المعلقة عليه .

ولذا فللحكم على مدى فعالية هذا التعديل والتحول الذى أخذ به المشرع فى مجال ربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين فلا بد من مقابله بالعناصر الثلاث السابق عرضها .

أولاً : بالنسبة للتشريع الضريبى (قانون الضرائب) :-

لقد وردت أحكام التشريع مما يتعلق بهذا الجانب واضحة وبسيطة وفى ذات الوقت رادعة لمن يخالفها ، ولكن قد يصادف عند تطبيقها صعوبات عديدة ، وضحاها الباحث فيما يلى :-

١ - لقد اشترط المشرع على الممول عند تقديم الإقرار الضريبى السنوى أن يكون مصحوباً بالمستندات ( م ٨٢ ) وجعل ربط الضريبة على

الأرباح الثابتة من واقع الإقرار المقدم وفى ضوء المستندات المؤيدة له ، وجعل للمصلحة الحق فى اللجوء إلى التقدير حالة عدم تقديم البيانات والمستندات المؤيدة للإقرار ، ولا تستطع أن تخفى مدى الصعوبة للحصول على مستندات توضح حقيقة التعامل أو حجم الأعمال أو حجم الإيرادات أو قيمة التكاليف والنفقات الفعلية ، وما يؤكد هذه المبالغ من (فواتير شراء أو بيع أو إيصالات أو خلافة ) ذلك لأن غالبية المتعاملين يحجمون عن التعامل بمقتضى فواتير ويتعاملون بما يسمى ببيان أسعار والبعض الآخر يحجم عن التعامل كلية حالة ما إذا علم أنه سيطلب منه التوقيع على مستند بما تقاضاه من مبالغ خاصة بالنسبة للمهنيين والحرفيين وخلافه ، وعلى ذلك فإذا عجز الممول عن إثبات بيانات إقراره بالمستندات المؤيدة له فسوف يخضع بالتالى للتقدير

الجزاوى ولا يدخل ضمن العينة وتبدأ سلسلة من الخلافات والمنازعات حول تحديد دين الضريبة ، فضلاً عن تعرضه للجزاءات الشديدة المنصوص عليها بذات التشريع ، مما يعرقل تطبيق هذا الأسلوب الجديد الذى أتى به المشرع ، وعلى ذلك يتعين أن يكون هناك من التشريعات ما يقضى بإلزام المتعاملين بمقتضى فواتير رسمية وإيصالات حقيقية تمكن من إثبات قيمة التعامل مع فرض العقوبات الشديدة حالة مخالفة ذلك .

٢ - ألزم المشرع الممول فى المادة (٩٦) من القانون بتوفير البيانات وصور الدفاتر والمستندات والمحركات بما فى ذلك قوائم العملاء والموردين التى تطلبها المصلحة منه كتابة وذلك خلال مدة خمسة عشر يوماً من تاريخ طلبها ، ما لم يقدم الممول دليلاً كافياً على الصعوبات التى واجهها فى إعداد وتقديم البيانات المطلوبة خلال الفترة المحددة ،

كما رتب القانون ذاته عقوبة غليظة حالة مخالفة أحكام هذه المادة.

ورغم علم المشرع تماماً بمدى الصعوبات التي يمكن أن تصادف الممول وذلك نتيجة لما أوضحه بالبند (١) إلا أنه فرض عقوبة شديدة بالمادة (١٣٥) تتمثل في غرامة لا تقل عن ألفي جنيه ولا تتجاوز عشرة آلاف جنيه ، ولا شك أنه نتيجة للصعوبات المتوقعة وخشية توقع الجزاء الموضح فسيترتب ذلك عزوف كثير من الممولين عن تقديم إقرارات مصحوبة بمستندات ويفضل تقديم إقرار بدون مستندات والخضوع للتقدير والدخول في منازعات حول التقدير على نحو ما اعتاد عليه الممولون طوال الفترات السابقة ، وفي هذا الأمر تعطيل لتطبيق الأسلوب الجديد أيضاً والأمر في حاجة إلى إعادة النظر في هذا الخصوص .

ويخلص الباحث أن المشرع قد رتب عقوبات غليظة حالة مخالفة أحكام القانون فيما

يتعلق بهذا الجانب ، وكان الأجدى بالمشرع مع بدء تطبيق القانون الجديد أن تكون هناك فترة انتقالية مدتها على الأقل سنتين أو ثلاثة يكون فيها جانب الحوافز التشجيعية للممولين أكثر من جانب تغليظ العقوبات ، إلى أن يعتاد الممولون على التعامل والتفهم الكامل لأحكامه بالممارسة والتطبيق ثم يبدأ المشرع بعد هذه الفترة الانتقالية في تشديد العقوبة على النحو الوارد به التشريع حالياً ، أي كان يفضل أن يبدأ المشرع بسياسة الترغيب أولاً وليس بالترهيب.

ثانياً : بالنسبة للمجتمع الضريبي :  
(أ) فيما يتعلق بالإقرارات الضريبية :  
لتفعيل الأسلوب الجديد الذي استخدمه المشرع فلا بد من النظر بموضوعية إلى طبيعة المجتمع الضريبي وفئات الممولين ، ولعل الباحث يتساءل عما إذا كان المجتمع الضريبي بوضعه الحالي مهياً تماماً لتطبيق هذا الأسلوب الجديد خاصة بعد اعتياده

طوال مدة خمسة وستين عاماً على تطبيق أسلوب التقدير المكتبي ، والذي كان يعتمد فيه الممول على أن تقوم المصلحة بتقدير أرباحه وربط الضريبة ويعلم أنه بعد استفاد مراحل النزاع سينتهي الأمر مؤخراً إلى تحديد دين الضريبة الواجب السداد ومن ثم فلم يكن هناك اهتمام بإعداد الإقرار على وجه الدقة بل كان يعد بطريقة عشوائية غير مكرس بأهميته ، ورغم أن القانون السابق ١٥٧ لسنة ٨١ والمعدل بالقانون ١٨٧ لسنة ٩٣ كان يتضمن أيضاً العديد من العقوبات فيما يتعلق بهذا الشأن ، ومع ذلك لم تشن الممولين عن اتجاهاتهم المشار إليها ويؤكد على ذلك ما يلي :-

- ١ - أن نسبة كبيرة من الممولين لا تقدم إقرارات ضريبية .
- ٢ - أن نسبة كبيرة من الإقرارات لا تعد وفقاً للأصول الواجبة فهي غير مستوفاة للبيانات وغير دقيقة وغير موضوعية .

٣ - أن نسبة كبيرة من الممولين تتقدم بإقرارات ضريبية تتضمن أرباحاً دون حد الإعفاء أو أرباحاً لا شيء ، فى حين تسفر محاسبتهم فعلياً عن أرباح طائلة يوافق عليها الممول نفسه فى اللجنة الداخلية ، أو بعد صدور قرار لجنة الطعن .

٤ - أن نسبة ضئيلة من الممولين تستحق عليهم ضريبة من واقع الإقرار ، ولا يبادرون بسدادها فى ميعاد تقديم الإقرار .

وفى دراسة تمت بهذا الشأن أوضحت :

١ - عدم دقة الممول نوعاً الضريبة ومؤشرات ذلك - (أ) نسبة من ممسكو دفاتر تعاد ٨٩,٣% من الملتزمين بذلك .

(ب) إهدار نسبة ٨٥% منها وتصحيح ١٥% الباقية .

(ج) الممولين الخاضعين للضريبة من واقع الإقرارات المقدمة منهم ٢% من الخاضعين .

(د) الضريبة المسددة من

واقع الإقرارات تتراوح ما بين ١% إلى ٥% من الضريبة المتفق عليها .

(هـ) رأى الخبراء واللجان أن كل أو معظم إقرارات الممولين غير صحيحة .

٢ - أوضحت الدراسة أن ما يزيد على نسبة ٧٥% من الممولين لا يقدمون إقرارات ضريبية .

من العرض السابق يتضح أن المجتمع الضريبى المصرى فى حاجة إلى توعية كاملة حيث يفتقد فى غالبية إلى الوعى الضريبى الرشيد ، ومن ثم فهو فى حاجة إلى التبصير بأهمية إعداد وتقديم الإقرار على وجه الدقة وبقدر المستطاع ، وأهمية إدراج بيانات سليمة وصحيحة وتسهيل أمر الحصول على هذه البيانات بطريقة ميسرة ، وأن تكون الإقرارات فى شكل مبسط بحيث يسهل استيفاء بياناتها ويسهل حساب الضريبة على الوجه السليم ويسهل تسليمها وسداد الضريبة من واقعها .

وفى رأى الباحث أن الأمر فى حاجة إلى تكثيف الجهود لزيادة الوعى الضريبى للممولين عن طريق الإعلام بوسائله المتعددة فضلاً عن عقد الندوات لفئات الممولين المختلفة بالنقابات العلمية والمهنية والغرف التجارية واتحادات الصناعات والجمعيات وغيرها للتوعية بالأمور السابقة ، ومما هو جدير بالذكر أن ذلك يستلزم فترة زمنية للانتقال والتحول إلى الأخذ بذلك الأسلوب الجديد فى تقدير وربط الضريبة ذاتياً بمعرفة الممول ، خاصة فى ضوء المؤشرات السابق إيضاحها ، وتكون مهمة مصلحة الضرائب فى هذه الفترة هى التوجيه والإرشاد وخدمة الممولين إلى أن يعتادوا على الأسلوب الجديد فى التعامل بالممارسة والتطبيق ، ثم يتم بعد ذلك الأخذ بتطبيق العقوبات التى أوردها التشريع عند مخالفة أحكامه ، مع منح حوافز للممولين الملتزمين فى الوقت ذاته .

ب) تطبيق النظام الجديد فى حاجة إلى التدرج للأخذ به :

لقد اعتاد المجتمع على أسلوب الفحص والتقدير المكتبى طيلة خمسة وستين عاماً منذ بدء تطبيق الضريبة فى مصر عام ٢٩ ، وقد تحول المشرع فى ظل القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ إلى الأخذ بأسلوب التقدير الذاتى وذلك دون ما تمهيد سابق أو تدرج للانتقال والأخذ به ، خاصة إذا ما روعى فى الاعتبار طبيعة المجتمع الضريبى وتباينه واختلاف درجات الوعى الضريبى للممولين ، فضلاً عن إحجام كثير من الممولين عن ذكر أرقام أعمالهم الحقيقية خشية دفع ضريبة أكثر - وهذه طبيعة النفس البشرية - ولا سيما أن القانون المشار إليه تضمن عقوبات متشددة حالة مخالفة أحكامه مما يتعلق بهذا الشأن ، كما وأن المشرع قد حدد أسلوب الفحص بالعينة لكافة الإقرارات المقدمة والتي ينطبق عليها الشروط ، دون التمييز بين فئات الممولين من

حيث رأس المال أو رقم الأعمال أو صافى الأرباح السنوية .

لذلك يرى الباحث أن الأمر يحتاج إلى التمهيد والتدرج فى الانتقال من الأسلوب المكتبى إلى الأسلوب الذاتى لربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين ، وذلك باقتراح تقسيم فئات المجتمع إلى مجموعات ووفق طبيعة النشاط وتحديد الأسلوب الملائم لكل مجموعة على النحو التالى :-

١ - الفئة الأولى : وهى التى يزيد حجم الأعمال السنوية عن مليون وهذه الفئة يطبق بشأنها أسلوب الفحص الشامل ، حيث تحتفظ هذه الفئات ولا شك بدفاتر منتظمة لقيد الحسابات ويسهل أمر الفحص والتحقق من حقيقة أعمال المنشأة وتحديد نتيجة النشاط .

٢ - الفئة الثانية : حجم الأعمال السنوية من مليون إلى ٥٠٠,٠٠٠ جنيه وهذه الفئة

تخضع للفحص للمتغيرات التى حدثت بمقارنة الإقرار المقدم بإقرارات الأعوام السابقة ، حيث يتم مقارنة كل رقم ورد بإقرار الممول بنظيره فى الإقرارات السابقة وتفحص الفروق الملحوظة والتي تستدعى النظر ، ويطلب تعليلاً لأية متغيرات من الممول .

٣ - الفئة الثالثة : حجم الأعمال السنوية أقل من ٥٠٠,٠٠٠ حتى ٢٥٠,٠٠٠ جنيه وهذه يطبق بشأنها أسلوب الفحص بالعينة ، وهذه الفئة أساساً ألزمها المشرع بالاحتفاظ بدفاتر منتظمة لقيد الحسابات ، ومن ثم يسهل إجراء فحص بالعينة لها والتحقق من إقراراتها ، أما باقى الإقرارات والتي وقعت خارج العينة فيتم قبولها على النحو الذى أعدت عليه ، ويعتبر ما ورد بها بمثابة ربطاً للضريبة عن العام المقدمة عنه ، وهذا الأسلوب هو ما أتى به المشرع فى القانون الجديد ٩١ لسنة ٢٠٠٥م ولكن فرضه لجميع الممولين .

٤ - الفئة الرابعة : حجم الأعمال أقل من ٢٥٠,٠٠٠ جنيه وهذه الفئة يطبق بشأنها اتخاذ سنة أساساً وفقاً لما انتهى إليه الفحص السابق على أن يعاد النظر بعد ثلاث سنوات ، وهذه هي فترة انتقالية لأن يطبق بعدها أسلوب الفحص بالعينة واتباع أسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة سنوياً .  
ثالثاً : الإدارة الضريبية ( الإدارة المالية ) :-

تعتبر الإدارة الضريبية إحدى العناصر الأساسية في النظام الضريبي ، بل تعد المشاكل المتعلقة بالإدارة الضريبية من أهم المشاكل التي تصادف الضرائب في الدول الناهضة ، ولا تعدو الحقيقة والواقع إذا قلنا إنها تكاد تضوق في أهميتها المشاكل الخاصة بالأوعية الضريبية وبالتركيب الفني للضريبة ، وغنى عن البيان أن التنظيم الإداري السيء يؤدي إلى تعقيد وطول الإجراءات ، كما أنه يفضي إلى زيادة المشاكل والشكاوى إلى التهرب ونقص الحصيلة الضريبية .

لذلك لا بد وأن نولي أهمية قصوى لإصلاح الإدارة

التفيزية التي تقوم بتطبيق التشريعات الضريبية ، لأن حسن التطبيق يكسب الممولين الثقة والإطمئنان ، والعدالة في التطبيق لا تقل عن عدالة التشريع إن لم تكن خيراً منها ، فالتطبيق العادل خير دعامة للنظام الحالي وقد يسد ثغرات التشريع .

وما من شك في أن تشريع الضرائب الجديد وما أدخله المشرع من تغير في أسلوب الفحص والتقدير ومنح الثقة الكاملة للممولين ، يلقي على عاتق مصلحة الضرائب العبء الأكبر في تفعيل هذا الأسلوب ونجاحه ، ويتربط عليها بعض الالتزامات يوجزها الباحث فيما يلي :-

(أ) فيما يتعلق بالممولين :

١ - العمل على إقامة علاقة طيبة مع الممولين بإعطائهم مزيداً من الوعي الضريبي ، ومنحهم إرشادات مبسطة وميسرة ونشر سبل التوعية وحسن معاملتهم .

٢ - إنشاء إدارات لخدمة الممولين وإدارات للمعلومات لكي تقدم خدمة جيدة للممولين وتساعد في الرد على كافة الاستفسارات على

الوجه السليم ، وتقديم كافة التسهيلات .

٣ - التوسع في منح تسهيلات عند السداد للضريبة المستحقة ، ومنح الحوافز للمتزمين من الممولين عند تقديمهم إقرارات سليمة ومسددة للضريبة عنها .

٤ - إعطاء الثقة للممولين لتصحيح أوضاعهم الضريبية ، وتصحيح إقراراتهم حالة الخطأ أو السهو .

٥ - التوسع في عقد برامج تدريبية للممولين لزيادة الوعي الضريبي لهم وإكسابهم المهارات والخبرات في مجال إعداد الإقرارات بالأسلوب السليم وسداد الضريبة الصحيحة .

(ب) فيما يتعلق بالتنظيم والعمل الفني :-

١ - ضرورة العمل على مراجعة نسب الربح المقررة على الأنشطة الاقتصادية المختلفة والتي تعد من قبل المصلحة لتكون موضوعية ومتفقة وواقع الحال مع إعلام الممولين بها لمراعاتها عند إعداد إقراراتهم ، ولا تعد هذه النسب إلا بعد دراسة متأنية مع الاتحادات أو

التقابات أو الغرف التجارية ، ومع ضرورة النظر لواقع المصروفات بنظرة منطقية وواسعة وشاملة حتى ولو كانت شخصية كمصروفات العلاج مثلاً وغيرها .

٢ - ضرورة التوسع في أعمال حصر المجتمع الضريبي وصولاً لتلك الأنشطة الاقتصادية غير الرسمية ، وللتغلب على أشكال عدم الالتزام الضريبي .

٣ - التوسع في عقد برامج التدريب للعاملين بالمصلحة لإكسابهم المهارات والخبرات الفنية ، وتطوير القدرات والمهارات البشرية لتكوين القيادات الإدارية .

٤ - التحديث المستمر والتطوير لشبكة المعلومات القائمة في المصلحة بما يتلاءم مع التطورات المعاصرة وبما يوفر لرجل الضرائب المعلومات المطلوبة بأسرع مما يمكن وبأقل تكلفة لاحتياجاته .

٥ - ضرورة التقييم الموضوعي لأداء العاملين ووضع نظم للحوافز والترقيات ، وكذلك استكمال كافة المقومات الأساسية للمأمريات الضرائب وتزويدها بكل ما

تتطلبه من وسائل الاتصال والاستقبال وأداء العمل .

ويرى الباحث أنه بتحقيق هذه المتطلبات يمكن أن يؤتى الأسلوب الجديد بشماره ، ويتحقق الفعالية المعلقة عليه .

### الخلاصة والنتائج

تناول هذا البحث تحليلاً لأسلوب التقدير الذاتي لربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين ، والذي أدخله المشرع بقانون الضرائب الجديد ٩١ لسنة ٢٠٠٥ والمبررات الأساسية التي دعت لاستخدامه ، بهدف الوقوف على كفاية ومدى إمكانية تطبيقه في ظل ظروف المجتمع الضريبي الحالي ، مع عرض مجموعة من المتطلبات التي تعد ضرورية ولازمة لزيادة فعاليته .

وفي سبيل تحقيق هذا الهدف اشتمل البحث على عنصرين أساسيين كما يلي :

#### العنصر الأول :

تناول عرضاً سريعاً لأسلوب التقدير المكتبي والذي أخذت به مصلحة الضرائب طيلة مدة خمسة وستين عاماً

من بدء تطبيق الضريبة في مصر عام ١٩٣٩ ، وحتى بدء تطبيق القانون الجديد ، وكذلك المبررات الأساسية وراء تطبيقها لهذا الأسلوب ، وما رتبته استمرار الأخذ به طوال هذه السنوات من جوانب وآثار سلبية تم عرضها تفصيلاً ، الأمر الذي دعا المشرع إلى إعادة النظر في هذا الأسلوب والاتجاه نحو تغييره خاصة وأنه قد ظهرت أساليب جديدة في الدول التي سبقتنا في هذا المجال ويمكن الاستفادة منها في هذا الشأن وعلى ذلك كان صدور القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ متضمناً عرض اتجاه جديد في ربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين ، وهو أسلوب التقدير الذاتي ، وقد تم إيضاح مفهوم هذا الأسلوب تفصيلاً على نحو ما ورد بالتشريع مبيناً كيفية التعامل مع الإقرارات التي ينطبق عليها قواعد العمل بهذا الأسلوب ، وما رتبته القانون من عقوبات حالة مخالفة أحكامه فيما يتعلق بهذا الجانب .

وأوضح الباحث ما قد أحدثه هذا التشريع من تطور

فى العلاقة بين المولين ومصصلحة الضرائب من منحهم الثقة الكاملة فى التعامل معها ، وبمكس ما كان عليه الحال سابقاً ، ولكن كان التساؤل عما إذا كان التحول المفاجئ الذى أحدثه التشريع الجديد فى مجال ربط الضريبة ذاتياً بمعرفة الممول ودون تدخل ملحوظ من قبل المصلحة سيحقق الفعالية المطلوبة والمعلقة عليه ، خاصة بعد استمرار تطبيق أسلوب التقدير المكتبى طيلة السنوات السابقة ، ودون ما تمهيد سابق ودون التدرج للأخذ به ، وعما إذا كان من اليسير على المجتمع الضريبى أن يتعامل ويتقبل الجديد فى ظل ظروف غير مهيئة لمسايرة التشريع وتطبيقه فيما يتعلق بهذا الجانب على الوجه الأمثل ، خاصة إذا أخذ فى الاعتبار ما أورده التشريع من عقوبات غليظة حالة مخالفة أحكامه فى هذا الشأن ، وعلى ذلك كانت وجهة نظر الباحث فى أن الأمر فى حاجة إلى تحديد بعض المتطلبات والعمل على تنفيذها وهى تعد ضرورية ولازمة لزيادة فعالية

هذا الأسلوب الجديد وإمكانية تنفيذه على النحو الأكمل .

#### العنصر الثانى :

عرض فيه الباحث تفصيلاً للمزايا التى يحققها الأخذ بأسلوب التقدير الذاتى لربط الضريبة سنوياً سواء للمولين أو لمصلحة الضرائب ، إلا أن مع هذه المزايا توجد بعض الصعوبات التى يمكن أن تعترض سبيل تنفيذ هذا الأسلوب الجديد ، ثم عرضها الباحث تفصيلاً وأوضح أنه لإمكان تنفيذ هذا الأسلوب على النحو الذى رسمه المشرع فهناك بعض المتطلبات الضرورية واللازمة والواجبة التنفيذ فى هذا الشأن ، وهذه متطلبات منها ما هو خاص بالتشريع ذاته ومنها ما يخص المجتمع الضريبى ومنها ما يخص الإدارة الضريبية ، وهى تمثل العناصر الثلاثة للحكم على أى نظام ضريبى جيد ، عرض الباحث تفصيلاً لكل جانب من هذه الجوانب ثم تبع ذلك عرض مجموعة من المقترحات لكل منها ، كما أوضح الباحث أن تحول المشرع

المفاجئ للأخذ بهذا الاتجاه لا يساعد على إمكانية تنفيذه كما يجب أن يكون ، وذلك أن الأمر فى حاجة إلى التدرج فى التطبيق وصولاً إلى إرساء هذا الأسلوب فضلاً عن أن المشرع قد اختار أسلوب الفحص بالمعينة وجعله أساساً فى التطبيق لجميع المولين الذين ينطبق على إقراراتهم قواعد تنفيذ هذا الاتجاه الجديد دون التمييز بينهم سواء من ناحية رأس المال أو رقم الأعمال أو قيمة الأرباح الصافية ، وعلى ذلك تم عرض تقسيم مقترح لفئات المولين حسب رقم أعمالهم موضعاً الأسلوب المناسب للفحص الذى يتفق وطبيعة كل مجموعة وإمكان التدرج للأخذ بالأسلوب الجديد بعد فترات انتقالية ، وأخيراً تم عرض ما يتعلق بالتنظيم الإدارى والعمل الفنى داخل الإدارة الضريبية ومدى تأثيرها فى نجاح هذا الأسلوب وتفعيله ، وبذلك يمكن زيادة فعالية أسلوب التقدير الذاتى لربط الضريبة السنوية على دخل الأشخاص الطبيعيين .



# هل هذا ممكن

الناس والاقتصاد

كتب... عبد الرحمن عقل



يجب أن نسأل هل هذا القطاع الخاص متاح له الموارد المالية اللازمة لهذا الاستثمار ؟ ما هي مصادر تلك الموارد ؟ هل هي موارد ذاتية ؟ أم موارد غير ذاتية ؟ هل تلك الموارد الأخيرة متاحة ؟ أم غير متاحة ؟ هل بعد ما جرى للمستثمرين ، مازالت لديهم الرغبة في المخاطرة ، وكل عمل يحمل مخاطرة ما حتى حلاقة الزقن ١ .

هل النواح بأن قلة الموارد هي السبب في نقص الاستثمار ؟ غير معقول ، وهناك فائض لدى بعض البنوك لا تجد الوسيلة الآمنة لدفعه إلى الاستثمار ، هل المستوى الفني لقوى العمل المعطلة ، يؤهلها للعمل في الوظائف التي تحتاج إلى ذات التقنية العالية ؟ أعتقد أننا نحتاج إلى رد واضح وصريح فإن التقدم الاقتصادي لا يتأتى بالأمانى أو إن الحكومة بصدد توفير ٦٠٠ ألف فرصة عمل ولكن كيف ؟ .

تنفيذ ما يزيد عن ٦٠ ٪ من خطة الاستثمار وأن هذا الاستثمار هو الذى يوجد الطلب على الوظائف ... إذن من المسئول القطاع الخاص أم الحكومة ؟ وما هو السبب في التقصير ؟ أم إن نوعية العمالة المطلوبة هي السبب ؟ أم إننا نحتاج إلى برنامج لإعادة تأهيل العمالة ؟

إن حجم الأزمة يجب ألا يدفع إلى القول بأن وراءها فساد الحكومة ، ولكن يمكن القول إننا في أشد الحاجة إلى فكر جديد في إدارة شؤون الاقتصاد .

وهي هذا السياق فإن الناس تتابع القضايا القومية ومن القطاع الخاص المنوط به الاستثمار ، ودفع الطلب على العمالة في سوق العمل ... الدكتور عبد الواحد سليمان يقول في رسالته إذا كنا نتفق أن الاستثمار هو المفتاح ، وإننا نعتمد حالياً على القطاع الخاص في القيام بالاستثمارات المطلوبة ، فإنه

شن بعض أعضاء مجلس الشعب هجوماً على الحكومة بشأن تزايد ظاهرة البطالة ، متهمين الحكومة بأنها وراء الأزمة ، والاستجابات وطلبات الإحاطة تمثل موضوع كل ساعة وهي قضية تורך نواب الشعب معارضة وأغلبية ، وإن كانوا على علم بهوموم من أعطوهم أصواتهم للوصول إلى مقعد مجلس الشعب وهي اعتقادى أن معالجة الموضوع لن تأتي من خلال اتهام حكومة الدكتور نظيف بأنها وراء الأزمة فوراء هذه الأزمة حكومات متعددة والصحيح أن حكومتى الدكتور عاطف عبيد و الدكتور نظيف قد وضعتا نفسها في مأزق فالأولى أعلنت بحسن نية عن توفير ٦٠٠ ألف فرصة عمل والثانية أعلنت أيضاً بحسن نية عن توفير ١٥٠ ألف فرصة عمل ولا يعرف إلى أى أساس استندت الحكومة في تقديرها هذا الرقم ... هل هذا ممكن ؟ ... بينما تعلن أن القطاع الخاص قد أسند إليه

# القانون ... والاستثمار

الدكتور / عبدالمجيد العبد

الممثلة تمثيلاً صحيحاً  
من الشعب .

٢ - الوضع أى قواعد قانونية  
لا بد أن تكون مكتوبة وأى  
اتفاقات شفوية لا يمكنها  
أن تغير القانون ويجب أن  
تحدد أحكام القانون .

من هم الخاضعون  
لأحكامه - الموضوع الصادر  
من أجله - ما المتوقع من  
تنفيذه - وطريقة تنفيذه  
وما هى الأمور التى تعتبر  
خرقاً للقانون وما الجهة  
المسئولة عن تحديد أى  
مخالفات أو اختراقات  
للقانون مع ملاحظة عدم  
صدور أى قرارات  
تفسيرية تجهض القانون  
من محتواه أو تخدم فئة  
معينة أو شخصاً معيناً .

٣ - التحديد : يجب أن يكون  
القانون يحتوى على

تحقيقها أسس العدالة  
والتشريع القانونى الصحيح  
ولأنها تعكس مصلحة فرد أو  
فئة ولا تعكس مصلحة المجتمع  
ككل أما هى الحالة الأولى  
فغالباً ما تتفق القوانين مع  
مصالح الغالبية وتأتى بصيغ  
توفيقية ترضى معظم فئات  
المجتمع وترعى مصالح الفرد  
والمجتمع لذا يكون احترامها  
وتنفيذها أكثر التزاماً من قبل  
أفراد المجتمع لما يجدونه من  
فائدة تعود على الجميع .

ما يجب أن يتوافر فى القانون ؟

١ - الاستناد إلى القواعد  
الديمقراطية السليمة من  
حيث الاعتماد على  
الشرعية الصحيحة  
ويعكس أسس العدالة  
ويقلب المصلحة العامة عن  
أى مصلحة خاصة وتصدر  
من المؤسسات التشريعية

القانون هو مجموعة من  
النظم الموثقة لتنظيم العلاقة  
بين الأفراد وبعضهم البعض  
وبين الأفراد والمؤسسات  
الخاصة والعامة والجهاز  
التفصيلى للدولة متمثلاً فى  
الحكومة بجميع إداراتها .

ويصدر القانون من الجهاز  
التشريعى المنتخب والممثل  
تمثيلاً حراً لأفراد المجتمع أو  
من السلطة الحاكمة سواء  
كانت حاكماً دكتاتوراً أو من  
جهاز تشريعى ينشأ بوسائل  
غير ديمقراطية لإسباغ  
الشرعية على القوانين ولكن  
هى فى الحقيقة تعكس رغبة  
الحاكم ويطأته وتصدر وفق  
رغباتهم وأهوائهم ومصالحهم  
وتتغير وفقاً لتغير المصالح  
والأهواء لذا نجد أن تنفيذ  
القوانين غالباً ما يعثره  
العوار فى التنفيذ لعدم

تفاصيل تحدد بوضوح تام  
الممارسات الصحيحة  
وليس منع أو تحريم أى  
ممارسات لم يشر إليها  
القانون ويجب أن يتسم  
التشريع بالمرونة الكافية  
لاستيعاب التطورات  
المتلاحقة فى نواحي الحياة  
بما يصاحبها من تقدم  
تقنى .

٤ - **التطبيق** : يجب أن تتميز  
القوانين بعدم الكثرة وعدم  
التعقيد وعدم التداخل لأن  
كثرة القوانين أو تعقيدها  
أو تداخلها يؤدي إلى  
تضاربها واختلال ثقة  
المواطن بها وتزايد  
المخالفات لمضمون القوانين  
لأن سيادة القانون وحسن  
تطبيقه تعتمد بالدرجة  
الأولى على احترام المواطن  
له لما به من وضوح وتحديد  
وعدم تداخل القوانين مع  
بعضها البعض وإدراك  
قيمة القانون وعائده فى  
تحسين صورة الحياة

بالمجتمع وحصول كل ذى  
حق على حقه .  
٥ - **العقاب والثواب** : يجب أن  
يكون العقاب صارماً وحاداً  
لمنع أى فرد أو مؤسسة من  
الخروج عن القانون  
ومخالفته ، كما يجب أن  
نقدم بعض المزايا  
والحوافز لمن يلتزم  
بالقانون . مثل سرعة  
الانتهاء من الفحص  
الضريبي والتخليص  
الجمركي طالما الشخص أو  
الجهة الخاضعة للقانون  
ملتزمة وكذا تقديم  
خدمات جيدة : مرافق -  
خدمات صحية وتعليمية  
واقتصادية سريعة وسهلة  
طالما يلتزم بأداء الضريبة  
المفروضة .

٦ - **القدرة على تنفيذ القانون** :  
يلزم القدرة لتنفيذ القانون  
على وجود جهاز متمرس  
وقاهم لأبعاد تنفيذ القانون  
بدون تعنت ووجود الأفراد  
المتقبلين للقانون والذين

يجدون منه فائدة وحماية  
لهم .

لذا يجب الاهتمام  
بالتدريب والتعليم الجيد  
للقائمين على تنفيذ  
القانون ونشر الوعي بين  
الخاضعين لأحكام  
القانون.

مع وجود قنوات اتصال  
ميسرة وسهلة بين  
الخاضعين لتنفيذ القانون  
والأجهزة المنوط بها تنفيذ  
القانون .

مشاركة التنظيمات الأهلية  
بالرأى فى استصدار  
القوانين يساعد على  
تفعيلها وعلى إتيان  
القوانين مطابقة للواقع .

٧ - **سيادة القانون** :

تعنى سيادة القانون أن  
القانون سلطة عليا تطبق  
على الجميع بدون تميز  
فى ظل قواعد العدل  
والمساواة وكيفية ممارسة  
السلطة أو السيادة وتعنى

أيضاً تنظيم السلوك  
البشرى وتدعيم الحقوق  
وحل المنازعات ومعالجة  
المشاكل .

وتعتمد سيادة القانون على  
المقدرة على تنفيذ القانون  
سواء من جانب العقاب أو  
الثواب وتوافر الجهات  
القادرة على التنفيذ مثل  
الشرطة - المحاكم ... إلخ .

ويضمن سيادة القانون  
المعاملة المتساوية بين جميع  
الأطراف أمام تنفيذ  
القانون والتنفيذ الكامل  
وليس الجزئي للقانون .

لذا استقلال القضاء  
ضرورة مهمة في عملية  
تفعيل سيادة القانون كما  
أن الفصل بين السلطات  
ضرورة لإرساء مبدأ سيادة  
القانون .

بعد استعراضنا للقانون  
والمواصفات والمتطلبات  
اللازمة له تكون خطواتنا  
التالية :

● ما علاقة القانون بالاستثمار ؟  
الاستثمار : ضخ أموال أو  
جهد أو فكر في سبيل  
إقامة مشروع إنتاجي أو  
خدمى لصالح الفرد أو  
الجهة المستثمرة ولصالح  
المجتمع الذى يتم فيه  
الاستثمار .  
ويبلغ حجم التدفقات  
النقدية إلى الأسواق  
الصاعدة حوالى ٢٨٠  
بليون دولار سنوياً ولا  
تتوزع الأموال بصورة  
عادلة على الدول المستقبلية  
لهذه الأموال طبقاً لحد  
الفقر - والكثافة السكانية  
- المزايا النسبية التى تتمتع  
بها الدولة المستقبلية لهذه  
الأموال ولكن نجد دولاً  
أخذت حصة كبيرة ودولاً  
أخرى أخذت حصة  
صغيرة لا تتناسب مع  
متطلباتها وما تتمتع به من  
مزايا نسبية كالموقع - توفر  
الخامات - العمالة ... إلخ .

ذلك يرجع إلى تعطل  
إجراءات الاستثمار وزيادة  
تكلفته فى هذه الدول  
بطريقة تفقدها ما تمتلكه  
من مزايا نسبية وأسباب  
ذلك كما يلى :

١ - عدم وجود بنية تشريعية  
وقانونية تتميز بالوضوح  
والشفافية فى التعامل مع  
رأس المال الواحد .

٢ - عدم وجود آليات واضحة  
لبحث مشاكل المستثمر .

٣ - إهدار قيمة الوقت لوجود  
نظام قضائى غير مدرب  
على الفصل فى القضايا  
الاقتصادية فى وقت  
مناسب .

٤ - كثرة القوانين وتداخلها  
بطريقة تسمح بالتلاعب  
وعدم وصول الحق إلى  
صاحبه فى وقت قصير .

٥ - عدم حماية حقوق الملكية  
مثل صعوبة إجراءات  
التسجيل للأموال العقارية  
وصعوبة نقل الملكية من

طرف لآخر بالإضافة إلى تأثيرها السلبي على الاستثمار الخارجى فلها أيضاً تأثير سلبى على الاستثمار الداخلى وذلك بمنع تحويل هذه الأصول إلى استثمارات فرناندو دى سوتو الخبير الاقتصادى العالمى فى دراسته عن الأوضاع فى الأسواق المصاعدة قال إن بمصر ثروة عقارية تزيد عن ٢٥٠ بايرون دولار معطلة لعدم إمكانية تحويلها إلى سيولة عن طريق المؤسسات المصرفية الداخلية أو الخارجية ولو أن حقوق الملكية مسجلة ويسهل نقلها بسهولة لتوفرت سيولة كبيرة لمن يريد أن يدخل فى سوق الاستثمار بنفسه أو مشاركاً مع غيره .

٦ - وجود مؤسسات أو هيئات لا تمت للنظام القانونى بشئ مثل المدعى

الاشتراكى والمحاكم الاستثنائية ولا تعتمد على الأسس القانونية فى أداء عملها .

٧ - تعدد أجهزة الرقابة على تنفيذ القوانين .

فمثلاً عملية الائتمان المصرفى تخضع متلقى الخدمة فى حالة وجود أى خلاف مع الجهاز المصرفى لعدد من الأجهزة : المدعى الاشتراكى - الرقابة الإدارية - نيابة الأموال العامة - النائب العام - المحاكم التجارية - المحاكم الجنائية - الاستثنائية .

إن وجود أكثر من نظام قضائى أو قانونى هو نوع من الفساد الذى يورد متلقيه مورد التهلكة إن العدل البطئ هو الوسيلة المثلى لهروب الاستثمار والمستثمرين ولإشاعة القيم الهابطة فى

التعاملات والحصول على الحقوق .

٨ - التدخل الحكومى فى التشريعات :

فى محاولة لإسباغ صبغة الاقتصاد الحر للظهور أمام المؤسسات الدولية والدول المانحة تطبيق قانون السوق وما تدعو إليه هذه المؤسسات والدول تلجأ الحكومات للتدخل فى عمليات الائتمان المصرفى لخلق كيانات اقتصادية على غير أسس اقتصادية مما يخل بقواعد اقتصاديات السوق وكذا تقديم حماية لبعض المؤسسات أو الأنشطة يخل بقواعد اقتصاديات السوق ويمنع الاستثمار .

٩ - عدم التعامل مع المتغيرات بالسرعة الواجبة :

١ - نشأ نظام المدعى الاشتراكى والمحاكم الخاصة بمصر سنة ١٩٧١ وابتدأت مصر سياسة

الانفتاح الاقتصادى سنة ١٩٧٥ ورغم مخالفة نظام المدعى الاشتراكى لأبسط القواعد القانونية وأضراره للاستثمار فلم نفكر فى إلفائه إلا فى عام ٢٠٠٥ .

ب . الإصلاح : الخطوات الجادة للإصلاح الضريبى والجمركى تأخرت كثيراً حتى فعلت .

كيفية تطوير الاستثمارات فى الدول النامية ومنها مصر : لابد من تعديل القوانين لتتلاءم مع الأوضاع المطلوبة لاستقبال الاستثمار الخارجى وتحسين الاستثمار الداخلى بما يتفق مع اقتصاديات السوق والمولمة .

فلابد أن تنتهى كثرة القوانين وتشابكها وتعارضها فليس من المعقول أن يحكم النشاط الاقتصادى لسوق حرة قوانين ونظم للاقتصاد الموجه .

إن عملية التزاوج بين نظامين يختلفان فى أساسهما

الفلسفى والفكرى مثل عملية التزاوج بين كائنين يختلفان فى تكوينهم الوراثى لأنه لا ينتج عن شئ أو ينتج عنه كائن غير قابل على التجديد .

انظروا إلى الصين حيثما لم تستطع تطبيق النظام الحر فى كل الصين طبقتة فى أجزاء منها ولكن لم تحاول أبداً المزج أو الخلط بين النظامين .

انظروا إلى ماليزيا بدأت بعدنا سياسة الانفتاح الاقتصادى بمستوى دخل أدنى منا ولكن طبقت قوانين السوق ووفرت البنية التشريعية والقانونية اللازمة فتضاعف دخل الفرد عديداً من المرات وزادت القدرة التصديرية والمقدرة التنافسية لمنتجاتها على مستوى العالم .

أماننا أمثلة على مستوى العالم تستصرخنا متى وكيف يتم ولم لا تأخذ مصر دورها فى التطور الاقتصادى والاستثمارى والحضارى ، متى تحصل على مكانة لنا فى

الساحة الدولية تتوافق مع تاريخنا وحضارتنا وموقعنا .

كيف لا نصل إلى هذا الموقع الذى نستحقه وأماننا تجارب أثبتت قدرتها على النجاح بل حققت الكثير لشعوب كانت أقل منا دخلاً وإنتاجية .

متى نعطى القانون دوره من حيث التشريع - المواصفات - سيادة القانون - التطبيق وتمتع عن التزاوج الغير شرعى والغير علمى بين أفكار ونظم متضاربة ، بدون قانون جيد قد تنمو الاستثمارات لفترة ولكن سريعاً ما تتعثر وقد تتدفق الأموال لفترة ولكن غالباً ما تتوقف بعد ذلك .

هل ننظر أكثر من ذلك فى عمل التشريعات الملائمة ... فى المقابل لن نجد إلا الفقر والتخلف ملازمين لنا .

أم هل نطلق ونحطم كل القيود التى تعوق الحركة الصحيحة والواعدة فنتبؤ ما

## فهرس المجلة لعام ٢٠٠٥ م

العدد ٤٢٩ - يناير ٢٠٠٥ م

### كلمة العدد

- الضاد الإدارى والسعة الاستيرادى رئيس التحرير
- العوامل المؤثرة فى تغيير مراجع الحسابات فى قطر، دراسة تحليلية ميدانية، (تكلمة) دكتور / أحمد سباعى قطب
- المعالجة الضريبية للصفقات التى تتم من خلال التجارة الإلكترونية (لشكلات ومقترحات الملاج) إعداد / إلهام محمد الصعابى عبد الفضار
- عشر مشكلات فى ضريبة المبيعات وحلولها على ضوء الأحكام النهائية والباتة الصادرة من محكمة النقض والمحكمة الإدارية العليا وأحكام القضاء المدنى والإدارى المستشار القناونى / روفائيل بولس
- سؤال - حول اعتبار الضريبة على السلع الرأسمالية من المدخلات (يجيب عليه) دكتور / سمير سعد مرقص

العدد ٤٣٠ - فبراير ٢٠٠٥ م

### كلمة العدد

- مشكلة التعثر كيف بدأت ومع من وما هو السبيل للخروج منها رئيس التحرير
- نحو استراتيجية ملائمة للبحث السلوكى فى مجال المعاسبة الضريبية بالتركيز على سلوك الممول د / محمد عباس بدوى
- أبعاد تطوير مهنة المحاسبة والمراجعة فى مشروع القانون الجديد والارتقاء بالمهنة إعداد / نادية الصباحى
- تعليمات تفسيرية رقم ١، المادة ٧١، بند ٢، من القانون رقم ١٥٧ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته بشأن إعفاء المدارس الخاصة
- ميثاق تعاون بين الضرائب والمحاسبين بقلم / نهلة أبو العز
- الكويز ما بين مؤيد ومعارض بقلم / هانى سمير / بنك التعمير والإسكان
- اتفاقية الكويز وإمكانية إحراز بعض المكاسب بقلم / محمد عهدى فضلى
- قرارات رئيس ضرائب المبيعات فى مؤتمر صحفى حكم القضاء الإدارى بعدم خضوع السلع الرأسمالية للضريبة ينطبق على صاحب الدعوى فقط

العدد ٤٣١ - مارس ٢٠٠٥ م

### كلمة العدد

- ٥٠% عمال وفلاحين - المساواة بين فئات الشعب عند تعديل الدستور البعض يعيش تحت أوهام الماضى رئيس التحرير
- التعاون الاقتصادى العربى تحرير التجارة فى الخدمات على مستوى الدول العربية الأستاذ / خالد والى
- الجواهر والإعفاءات الضريبية وأثرها فى تشجيع الاستثمار فى مصر الباحث / مصطفى حسن بسيونى السعدنى
- إعادة اكتشاف مدينة الإسكندرية سياحياً وأثرياً ثريا محمد عبد السلام / عابدة حنا جرجس

## كلمة العدد

- الدستور و مبارك (١)
- التنظيم الضريبي والجمركي لمجتمع التجارة الإلكترونية / دكتور / فكري فؤاد
- المديريات المالية هي الباب الملكي لحماية المال العام ومنع الاختلاسات / هشام منصور الجوهري
- استخدام تكنولوجيا المعلومات (IT) في تحديث الأداء الضريبي في مصر / دكتور / سمير سعد مرقص
- ملاحظات على قانون الضرائب الجديد / عبد الله العادلي
- قراءات ، منطق التوقع وفتونه ( منطق التوقع وقوتها ، جودة التوقعات وقوتها ، خطوات عمل التوقعات ) ، ١ ، دكتور / محمد الباز

## كلمة العدد

- لا للتخريب والمخربين لا للتفجير والمتفجرين
- الفحص الضريبي الشامل لم يعد له مكان في العصر الحديث / دكتور / جلال الشافعي
- نطاق ومحددات أداء مراقب الحسابات للاستشارات الضريبية / دكتور / سمير سعد مرقص
- قراءات ، منطق التوقع وفتونه كيف تكون التوقعات ، هكذا تمضي التوقعات ، ٢ ، دكتور / محمد الباز

## كلمة العدد

- الدستور و مبارك (٢)
- تعديل المادة (٦١) من الدستور ( رؤية حزبية ) / للحزب الوطني الديمقراطي
- دراسة تحليلية لعلاقة المستوى المهني بالتوافق بين الفرد والمنظمة والالتزام التنظيمي / سمير عبد القادر عبد المطلب محمد
- دراسات حول مشروع قانون الضرائب على الدخل / الخبير المالي / محمد عامر سيف
- من هو رجل الأعمال ؟ / بقلم / محمد حنفي





## كلمة العدد

- لجنة التمويل باتحاد الصناعات لحل مشاكل المتعثرين مع البنوك
- مشروع قانون الضرائب على الدخل ، يتعنت ، مع المهنيين
- التمويل العقاري إطلاقة ونظرة تفاؤل
- مشاكل الاستثمار والتنمية في السودان
- دور الربط الشبكي في تفعيل نظم المعلومات
- أيقن المشككة
- توصيات المؤتمر العربي الخامس ، الهيكلية القيادية بتقنيات القيادة التحويلية وتحويلها إلى علم نتائج وأثر النظرية الإبداعية
- للمراجعة الذاتية على المنظمة والمجتمع

## كلمة العدد

- أين نحن وإلى أين نسير
- التوريق
- استخدام مناهج القياس الاقتصادي والاجتماعي في قياس أثر الحوافز الضريبية على المستوى القومي
- بقلم / حسن عبد المنعم
- بقلم / عايدة حنا جرجس
- تحليل واتجاهات لتطوير المعاملة الضريبية لنشاط التصرفات العقارية
- الدكتور / عادل التايبي عبده الغزاوي
- الإبداع ( قرأت لك ) (١)
- الدكتور / محمد اليانز

## كلمة العدد :

- نعم لمبارك... لا للحزب الوطني... لا لجميع الأحزاب الحالية... لا للدستور الحالي... لا لنسبة العمال والفلاحين...
- نريد صياغة حياة جديدة بفكر متقدم وجديد... الشعب هو قائدها فقط
- رئيس التحرير
- شتائم العملاء وشكاواهم... موسيقى هادئة !!! أحب هذا العميل لأنه الطريق الوحيد إلى نجاحي
- الدكتور / طلعت أسعد عبد الحميد
- الإصلاح ... والقدرة الأربعة
- الدكتور / عبد المجيد العبد
- القروض والتسهيلات المصرفية أسباب التعثر وأساليب المواجهة
- بقلم / على نجم المحافظ السابق للبنك المركزي المصري
- الإبداع ( قرأت لك ) "تكلمة" (٢)
- الدكتور / محمد اليانز

Introducing ISO9000 into a Management Consulting and Training Organization "A case study"

Dr. Tarek Hassan Abdeen

## كلمة العدد

- ماذا بعد صدور قانون الضرائب الجديد ؟ رئيس التحرير
- كيف تكسب من تقديم منتجاتك إلى السوق ؟ دكتور / طلعت أسعد عبد الحميد
- الاتجاهات السلوكية نحو عملية التطوير الإداري ، في دولة الكويت ، إعداد الأستاذ الدكتور / كامل على متولى عمران ودكتور / جاسم إبراهيم العمر
- علاقة العوامل التنظيمية والوظيفية والديموقراطية بالاحتراق الوظيفي ، بالتطبيق على هيئة التمريض بمستشفيات القاهرة الكبرى المقدمة من / نرمين أحمد عبد المنعم
- الإبداع ( قرأت لك ) "تكملة" (٣) دكتور / محمد الباز
- توصيات المؤتمر العربي السادس / أهمية التناقص الزمني لتفعيل أنواع الموازنات والمحاسبة الدولية

## كلمة العدد

- الشعب يطالب بالتغيير الشامل الكامل رئيس التحرير
- ملخص رسالة ماجستير ، تقويم استراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء في قطاع النقل الجوي المصري « دراسة ميدانية » [ الجزء الأول (١) ] المقدمة من / داليا عبد العاطي محمد أبوزيد
- غسيل الأموال وكيفية محاربتها دكتور / محمد فرح عبد الحليم
- الفساد ... اللفظ - الحقيقة الدكتور / عبد المجيد العبد

## كلمة العدد

- إلى أين نحن نسير وإلى أين تأخذنا ديمقراطية الحزب الوطني رئيس التحرير
- ملخص رسالة ماجستير « تقويم استراتيجية إدارة العلاقة مع العملاء في قطاع النقل الجوي المصري » دراسة ميدانية ، [ الجزء الثاني (٢) ] المقدمة من / داليا عبد العاطي محمد أبوزيد
- الخصم والتحصيل تحت حساب الضريبة والدفوعات المقدمة في ظل أحكام القانون رقم ٩١ لسنة ٢٠٠٥ الدكتور / سمير سعد مرقص
- التقدير الذاتي كأساس لربط الضريبة على دخل الأشخاص الطبيعيين بين التشريع والتطبيق في ظل القانون ٩١ لسنة ٢٠٠٥ الدكتور / عادل التابعي على الفزناوي
- الناس والاقتصاد هل هذا ممكن عبد الرحمن عقل
- القانون ... والاستثمار الدكتور / عبد المجيد العبد

# شركة مصر / إيران للفزل والنسج

## شركة مشتركة بين مصر وإيران

(ميرانكس)

تأسست في ديسمبر ١٩٧٥ بموجب قانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له  
ويقدر إجمالي الاستثمارات بحوالى (١٦٠ مليون جنيه)

يبلغ رأس مال ميراتكس المدفوع (٥٤,٢٥٠ مليون جنيه) وتوزيعه كالاتى:-

٥١% للجانب المصرى ويمثله،

١ - شركة القابضة للقطن والفزل والنسيج والملابس. ٢ - بنك الاستثمار القومى.

٤٩% للجانب الإيرانى ويمثلها

الشركة الإيرانية للاستثمارات الأجنبية.

• الأنشطة الرئيسية لميرانكس هى إنتاج وتسويق غزل القطن والمخلوط بالبوليستر من  
نمرة ٤ إلى ١٦٠ إنجليزى مسرح وممشط، مفرد ومزوى، برم نسيج وتريكو، خام ومحروق ومححر  
على كوندو شلل.

• قد جهزت ميراتكس بأحدث الماكينات من أوروبا الغربية واليابان.

• يقدر الإنتاج السنوى بحوالى ١٠٥٠٠ طن بقيمة ١٥٠ مليون جنيه.

• مصنع الفزل الرفيع:-

الطاقة = ٧٢٦٥٦ مردن

الإنتاج = ٣٦٠٠ طن

الخىوط المنتجة من متوسط نمرة ٦٢ إنجليزى

• مصنع الفزل السميك:-

الطاقة = ٢٢٠٠ روتر

الإنتاج = ٢٥٠٠ طن

الخىوط المنتجة من متوسط نمرة ١٢ إنجليزى

• تبلغ صادرات ميراتكس حوالى (٤٠٠٠ طن سنويا) بقيمة (٢٠ مليون دولار) إلى أمريكا وأسواق  
أوروبا الغربية (المانيا، الدنمارك، بلجيكا، فرنسا، اسبانيا، انجلترا، إيطاليا) ودول شرق آسيا  
(اليابان، تايوان، كوريا، سنغافورة) ودول شمال أفريقيا (المغرب، تونس).

يبلغ عدد العاملين (٣٢٠٠ عامل) تبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من (٢٨ مليون جنيه)

# البنك يقرب

## بطاقة الأهلي في لحظة

- لأول مرة في العالم البنك الأهلي وماستر كارد
- يصدران الخدمة الأولى من نوعها في العالم.
- إمكانية التحويل بالعملة المصرية والدولار.
- يستطيع المستفيد صرفها كاش من فروع البنك
- المعلن عنها بدأت عملية الترويج.
- يستطيع المستفيد أن يشق أو يسدد التزاماته بها.
- تصدر البطاقة بدون أي ضمانات.
- إمكانية سحب المبلغ المعول نقداً من خلال
- ماكينات ATM أو من فروع البنك الأهلي المصري.
- الإجمالي بخدمة الأهلي فون ٥٧٦٠٧٧٧



البنك  
الأقرب إليك

www.nbe.com.eg

الخدمة متاحة حالياً بخوالة الإمارات (مؤسسة الخوالة للخدمة) مؤسسة الخوالة للخدمة  
وتتولى دول العالم قبالاً